

Tipo de documento: Tesis de maestría

Desempeño económico y confianza en el gobierno: un análisis de la Argentina reciente (2001-2022)

Autoría: De Leo, Agostina M.

Año de defensa de la tesis: 2023

¿Cómo citar este trabajo?

De Leo, A. (2023) "Desempeño económico y confianza en el gobierno: un análisis de la Argentina reciente (2001-2022)" [Tesis de maestría. Universidad Torcuato Di Tella]. Repositorio Digital Universidad Torcuato Di Tella <https://repositorio.utdt.edu/handle/20.500.13098/11968>

El presente documento se encuentra alojado en el Repositorio Digital de la Universidad Torcuato Di Tella bajo una licencia Creative Commons Atribución-No Comercial - Compartir Igual 2.5 Argentina (CC BY-NC-SA 2.5 AR)

Dirección: <https://repositorio.utdt.edu>



**Desempeño económico y confianza en el gobierno:
un análisis de la Argentina reciente
(2001-2022)**

Tesis de maestría

Maestría en Ciencia Política
Universidad Torcuato Di Tella

Alumna: Agustina M. De Leo

Tutor: Darío Judzik

Índice

Resumen.....	3
I. Introducción.....	4
II. Revisión de la literatura.....	8
A. Confianza en el gobierno y su relevancia.....	8
B. Confianza en el gobierno y desempeño económico.....	12
C. Confianza en el gobierno en períodos críticos: la pandemia de COVID-19.....	17
III. La confianza en el gobierno en Argentina en perspectiva regional.....	18
IV. Hipótesis.....	22
V. Diseño de investigación.....	24
A. La importancia de la temporalidad.....	24
B. Variables.....	25
1. Índice de Confianza en el Gobierno.....	25
2. Variables económicas de interés.....	26
VI. Análisis.....	32
A. Evolución de la confianza en el gobierno argentino (2001-2022).....	32
B. Análisis bivariado: correlaciones dinámicas entre las variables de interés y el ICG...35	
1. Inflación.....	37
2. Ingreso.....	40
3. Empleo.....	46
4. Actividad económica.....	50
5. Evaluaciones subjetivas.....	55
C. Un ejercicio analítico alrededor de la pandemia de COVID-19.....	56
VII. Conclusiones y consideraciones a futuro.....	63
Bibliografía.....	65
Anexos.....	73

Resumen

La presente tesis propone explorar el grado de relación entre variables de desempeño económico y el nivel de confianza en el gobierno. En específico, se buscará analizar la dinámica de este posible vínculo en los últimos veinte años de la democracia argentina (2001-2022). Luego de la conceptualización de la confianza en el gobierno y su relevancia en la vida política y social, se revisará la literatura que analiza cómo variables centrales del desempeño económico, como la inflación, el ingreso, el empleo y la actividad económica, por nombrar las principales, influyen en la confianza (Clarke et al., 1993; Mishler y Rose, 2001; Hetherington y Rudolph, 2008; Bargsted et al., 2017; Mattes y Moreno, 2018). Partiendo de la misma, se buscará poner la lupa de forma exploratoria sobre estas relaciones utilizando datos de la situación argentina en las últimas dos décadas. Para ello, se calcularán correlaciones entre posibles variables económicas de interés y el Índice de Confianza en el Gobierno, llevado adelante por la Universidad Torcuato Di Tella, en aras de allanar el camino a futuras investigaciones sobre la temática.

Así, el trabajo se propone aportar sustantivamente en tres dimensiones. Por un lado, buscará sumar evidencia sobre la relación entre factores del desempeño económico y confianza en el gobierno en Argentina, nutriendo una literatura que cuenta con hallazgos no concluyentes. En segundo lugar, se buscará ahondar en la diferenciación entre una visión objetiva y otra subjetiva sobre el desempeño económico y cómo esta diferencia metodológica influye en las posibles asociaciones entre variables económicas y confianza. Por último, aunque aún resulta reciente, se sumará un breve ejercicio analítico sobre las relaciones planteadas alrededor de la pandemia de COVID-19.

I. Introducción

La confianza en el gobierno resulta un concepto central para la ciencia política. Se entiende la confianza en el gobierno como el grado en que la ciudadanía considera que el gobierno trabaja en función del interés de la sociedad. Se basa, así, en una evaluación de si el gobierno tiene la capacidad y la motivación de actuar de acuerdo a las expectativas de la ciudadanía (Miller, 1974a, 1974b; Hetherington, 1998; Hardin, 2000). En este trabajo se buscará medir empíricamente el comportamiento evaluativo de la ciudadanía argentina mediante el Índice de Confianza en el Gobierno desarrollado por la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT, 2023a).

¿Por qué debería ser objeto de interés la confianza en el gobierno? El estudio de la confianza es central dada su relevancia tanto para el régimen político como para la sociedad en su conjunto. Por un lado, permite que los gobiernos tomen decisiones sin la necesidad de obtener la aprobación específica de la sociedad para cada medida a implementar, ni la necesidad de recurrir a medios coercitivos. A su vez, la confianza aumenta la legitimidad del gobierno para tomar dichas acciones (Gamson, 1968; Hetherington, 1998). En este sentido, puede pensarse a la confianza en el gobierno como aquel “pegamento” que mantiene unido al sistema político o aquello que lubrica la maquinaria política (Van der Meer, 2010). Por otro lado, la confianza política se vincula con la confianza interpersonal, por lo que es fundamental para construir una sociedad civil donde las personas participen voluntariamente en diferentes instituciones colectivas (Mishler y Rose, 1997).

La relevancia de la confianza es mayor si se consideran los últimos veinte años de la historia argentina. Estos se caracterizaron por los vaivenes de un contexto político signado por identidades partidarias crecientemente maleables y diluidas (Lupu, 2014, 2016). En los inicios del siglo XXI, el peronismo, movimiento central de la política argentina, se vio dividido entre aquellos partidarios y los desencantados con la experiencia neoliberal que significó la presidencia de Carlos Menem (1989-1999). La Unión Cívica Radical, el otro componente del bipartidismo argentino desde la segunda mitad del siglo XX, comenzó el período en el poder en alianza con sectores progresistas y disidentes del menemismo. Esta experiencia, sin embargo, terminaría en catástrofe, con la renuncia del vicepresidente Álvarez y la renuncia del propio presidente De La Rúa en el marco de la crisis económica, social y política de fines del año 2001.

El cántico característico de esa crisis, “que se vayan todos” (en relación a los dirigentes políticos), era expresado por diversos sectores de la sociedad y reflejaba los bajos niveles de confianza en el gobierno y en el sistema político en general. Aún cuando se pueden mencionar ciertas continuidades históricas en la etapa previa y posterior al 2001, el nivel de confianza en las instituciones políticas tocó fondo para ese momento. Es viable considerar que existieron

factores que sobrevivieron a la crisis, como la resiliencia del Partido Justicialista, con una continua importancia de la política subnacional. En esta línea, las elecciones de 2003 demostraron la fortaleza de los candidatos del peronismo y el continuado protagonismo de buena parte de la dirigencia política, siendo los candidatos del “*establishment*” político quienes obtuvieron más votos. De esta manera, estos comicios produjeron cierta renovación de la política -con el surgimiento de nuevos partidos- sin un colapso total del sistema (Levitsky y Murillo, 2003; Malamud, 2015).

A diferencia de otros momentos de la historia nacional, no hubo un quiebre en la continuidad democrática. De todas maneras, el período de fines del 2001 resultó ser una coyuntura crítica para la confianza en las instituciones políticas. La crisis, las protestas sociales a lo largo de todo el país, la represión policial y la declaración del estado de sitio que culminaría en la renuncia presidencial reflejaban que el enojo contra la élite política era una cuestión palpable. Si se observa el Índice de Confianza en el Gobierno de la UTDT, los valores para los meses de noviembre y diciembre de 2001 son sumamente bajos: en una escala de 0 a 5 (nula a alta confianza), los valores son de 1.04 y 0.76, respectivamente. Este, puede pensarse, es el punto de partida del presente trabajo.

Para 2003 el kirchnerismo llegó al poder, una fuerza que encarnaría la versión argentina del giro a la izquierda regional (Levitsky y Roberts, 2011). Para la primera década del siglo XXI, a lo largo y ancho del continente, diferentes gobiernos adoptaron políticas opuestas al período previo, caracterizado por un énfasis en las políticas pro-mercado, y avanzaron en una mayor intervención del Estado en la economía. Diferentes autores indican que el caso argentino, no obstante, es uno intermedio en cuanto a sus políticas económicas, entre los gobiernos más estatistas, como los de las izquierdas que ascendieron en Venezuela, Bolivia o Ecuador, y los que buscaron conjugar la ortodoxia del mercado con mayor equidad social, como los casos de Chile, Brasil y Uruguay (Weyland, 2009; Flores-Macías, 2010).

Liderado por Nestor Kirchner, presidente entre 2003 y 2007, la facción logró hacerse del control de buena parte del Partido Justicialista, incorporando nuevos actores a su frente, el Frente para la Victoria. En esta línea, el período 2003-2015 se vio marcado por una re-politización de la sociedad y del debate público, un fuerte enfrentamiento entre los sectores aliados al gobierno y los medios de comunicación afines a la oposición e idas y vueltas entre los partidarios más cercanos a Néstor y su esposa y sucesora, Cristina Fernández de Kirchner, y aquellos identificados con las visiones más tradicionales del Partido Justicialista.

La oposición a la versión kirchnerista del peronismo tomó diferentes formas. Sin liderazgos claros que lograran unificar a la oposición, surgieron nuevos partidos y coaliciones. Recién en 2015 se formaría Cambiemos, una alianza liderada por el PRO, la histórica Unión Cívica Radical y la Coalición Cívica. Tanto el primero como esta última fueron partidos surgidos al calor de la crisis del 2001. Esta alianza finalmente resultaría victoriosa frente al kirchnerismo en las elecciones presidenciales de 2015, llevando a Mauricio Macri -fundador del PRO y dos veces Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires- como presidente. La polarización entre Cambiemos -luego Juntos por el Cambio- y los sectores peronistas y kirchneristas puede pensarse como la característica saliente de la historia política reciente de la Argentina. Tanto es así que a pesar de ganar por escaso margen las elecciones legislativas de 2017, Juntos por el Cambio perdería en el intento de reelección de Macri, retornando el peronismo al poder en 2019. La fórmula del Frente de Todos, alianza que unificó a los sectores kirchneristas y diversas vertientes del peronismo, estaría encabezada por Alberto Fernández -ex jefe de gabinete de Néstor Kirchner- como presidente y Cristina Fernández de Kirchner como vicepresidenta. Para 2022 entrarían en escena como tercera fuerza, además, sectores autoidentificados como libertarios, en un reflejo del creciente grado de polarización política de estos años.

En cuanto al desempeño económico, las últimas dos décadas de la historia argentina también presentan turbulencias. El año 2001 marcó una de las crisis económicas y sociales más profundas del país, que derivó en la restricción de retiro de depósitos bancarios y la suspensión del pago de la deuda externa nacional. Para 2002, el régimen de tipo de cambio fijo conocido la “convertibilidad”, el cual fijaba el valor de un peso argentino en un dólar, resultaba insostenible y el nuevo gobierno aplicó una importante devaluación. Luego de la crisis, que derivó en elevados números de pobreza, el gobierno de Néstor Kirchner asumió en 2003. Su gestión estuvo marcada por los altos precios internacionales de los *commodities* agrícolas, lo cual, sumado a la devaluación previa, llevó a una fuerte recuperación de las exportaciones primarias y altas tasas de crecimiento del PBI. Para 2005, el crecimiento del empleo y una mayor presión salarial se vieron reflejadas en un viejo mal argentino: la inflación, que ya para entonces rondaba el 12% y para 2007 superó el 20% (Gerchunoff y Kacef, 2016).

El gobierno de Cristina Fernández de Kirchner, iniciado en 2007, recibió superávits gemelos, pero entró en conflicto con el sector agropecuario -al que se plegaría buena parte de la clase media- y recibió el impacto de la crisis internacional del 2008. Sus dos gobiernos estarían marcados por políticas monetarias y fiscales fuertemente expansivas, que agravaron el problema inflacionario y echaron por tierra el superávit fiscal. Ello fue financiado por diversas políticas como, por ejemplo, la estatización de los depósitos de fondos de pensión -que representaban alrededor del 12% del PBI- y una menor independencia del Banco Central para permitir

mayores transferencias de fondos al Tesoro. A ello se le sumaría que, para inicios de su segundo gobierno, debería restringir la compra de moneda extranjera, entre otras medidas, para hacer frente a los desbalances económicos crecientes de su administración (Novaro et al., 2014; Gerchunoff y Kacef, 2016).

Para fines de 2015 y principios de 2016, se daría un giro político y económico bajo la nueva administración de Mauricio Macri, quien asumió con una propuesta pro-mercado, de baja de impuestos y corrección macroeconómica. Sin embargo, su gobierno se enfrentó a demandas de sectores sociales y económicos diversos y aprovechó la alta liquidez internacional para posponer grandes ajustes fiscales recurriendo a la deuda externa. Pese a algunos indicios de baja de la inflación, frente a una crisis cambiaria recurrió al Fondo Monetario Internacional en 2018 y, para final de su mandato, no logró revertir buena parte de los problemas económicos del país.

En 2019, en alianza con otros sectores del peronismo, el kirchnerismo volvería al poder con Alberto Fernández como presidente y Cristina F. de Kirchner como vicepresidenta. Su gobierno prometió retrotraer algunas de las reformas iniciadas durante la administración Macri pero se vio en la necesidad de hacer frente a la pandemia de COVID-19 y los *shocks* derivados de ella. Frente a esto, recurrió al gasto público, profundizando el déficit fiscal. Además, se vio obligado a renegociar los plazos de la deuda externa, tanto con el FMI como con acreedores privados. La alta emisión monetaria y la falta de disciplina fiscal, entre otros motivos, agravaron el problema inflacionario de la Argentina, llegando a una tasa anual cercana al 100% para el año 2022.

A lo largo del trabajo, se analizará el grado de relación entre estas dos grandes temáticas: la confianza en el gobierno y el desempeño económico. Dentro de la literatura sobre determinantes de la confianza en el gobierno, un enfoque prioriza el posible efecto del desempeño económico sobre la confianza. Factores como el nivel de actividad económica, empleo, ingreso y/o de inflación han sido abordados como posibles variables que afecten el grado de confianza gubernamental (Clarke et al., 1993; Van der Meer, 2010; Van Erkel y Van Der Meer, 2016; Foster y Frieden, 2017). A su vez, una subrama de la literatura no sólo resalta factores objetivos, como lo puede ser la tasa de inflación, sino que centra su atención en experiencias subjetivas de los individuos, como la percepción con respecto a la situación económica personal o cómo consideran que se encuentra la situación macroeconómica (Citrin y Green, 1986; Chanley et al., 2000; Chanley, 2002; Hetherington y Rudolph, 2008; Wroe, 2015).

Teniendo en cuenta la relevancia del desempeño económico y de la confianza en el gobierno en las últimas dos décadas en Argentina, la pregunta de investigación será: *¿en qué grado se relacionan los principales factores del desempeño económico y la confianza en el gobierno en*

Argentina (2001-2022)? Con un carácter exploratorio y de enfoque cuantitativo, se buscará, por un lado, describir la evolución temporal de la confianza en el gobierno argentino en las últimas dos décadas (2001-2022) y, por otro, examinar posibles asociaciones entre variables económicas de interés y la confianza. Así, un objetivo del presente trabajo será indagar diferentes asociaciones bivariadas, con el fin de allanar el camino a futuras investigaciones.

La tesis cuenta con un total de siete capítulos. El capítulo II resume la literatura sobre confianza en el gobierno, su posible relación con la economía y la importancia del estudio de la confianza en relación a la pandemia de COVID-19. En el capítulo III, se analiza brevemente cómo se encuentra Argentina con respecto a América Latina en materia de confianza en el gobierno, antes de indagar en el contexto nacional. En el capítulo IV, nutrido por la revisión de la literatura, se indican las hipótesis de la tesis. En el capítulo V, se analiza el diseño de investigación, resaltando la operacionalización de las variables y los datos a utilizar. Se presenta el análisis cuantitativo y sus principales hallazgos en el capítulo VI. Por último, en el capítulo VII se resumen las conclusiones de la presente tesis y se proponen líneas para futuras investigaciones.

II. Revisión de la literatura

La revisión de la literatura realiza el siguiente recorrido. En primer lugar, se busca ahondar sobre la definición de confianza en el gobierno, en contraposición a conceptos que comparten el género pero no todas las diferencias específicas. Además, se analiza la importancia de la confianza en el gobierno como un factor central para el régimen democrático, las políticas públicas y la consecución de una sociedad civil participativa. En segundo lugar, se presenta el denominado “enfoque institucional”, junto a los principales hallazgos de la literatura respecto a las posibles asociaciones entre variables económicas y confianza. Asimismo, allí se considera la diferencia metodológica entre mediciones objetivas y subjetivas del desempeño económico. Por último, se aborda la literatura sobre confianza en el gobierno en momentos críticos, como lo fue la pandemia de COVID-19.

II. A. Confianza en el gobierno y su relevancia

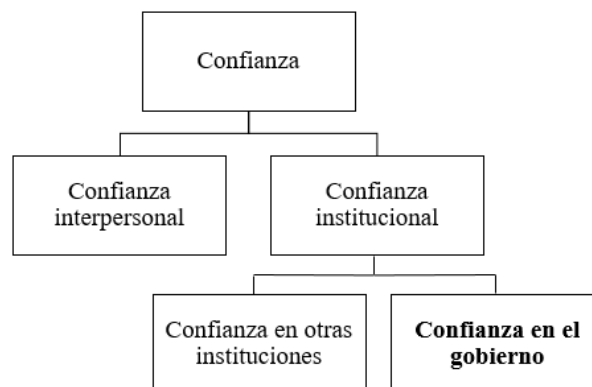
Previo a definir confianza en el gobierno, resulta importante indicar qué se entiende por confianza, el concepto madre en la correspondiente “escalera de abstracción” (Sartori, 1970). Se puede definir confianza como la “creencia de una persona que otra persona o institución actuará de manera consistente con las expectativas de un comportamiento adecuado” (OCDE, 2017, p. 42). De manera similar, se puede indicar que es la “creencia de quien confía que otras personas no buscarán hacerle daño y actuarán, de ser posible, a favor de su bienestar” (Newton, 2007).

Además de ser pensado como una creencia, el concepto confianza se ha vinculado en la literatura con diferentes géneros conceptuales, pensándose como un tipo de actitud afectiva, un tipo de decisión o de relación, entre otras (Nannestad, 2008).

Descendiendo en la escalera conceptual (como se diagrama en el **Gráfico I**), se encuentran dos grandes nociones: la confianza interpersonal y, de mayor relevancia para este trabajo, la confianza institucional. Por un lado, la confianza interpersonal se basa en una relación horizontal, donde ciertos individuos confían en otros individuos de la misma comunidad y la creencia se sustenta en normas compartidas y comportamiento cooperativo. Por otra parte, la confianza institucional se basa en una relación vertical, entre individuos y organizaciones formales (Newton, 2007; OCDE, 2017; Mattes y Moreno, 2018).

Se pueden encontrar diferentes tipos de confianza institucional, según la institución sobre la cual se base la relación vertical, que puede ser política pero no necesariamente. Así, la confianza en el Congreso, las Fuerzas Armadas, el Poder Judicial, la Iglesia son tipos de confianza institucional. El presente trabajo se enfoca en un tipo de confianza institucional: la confianza en el gobierno. Aunque también se pueda estudiar la confianza en gobiernos subnacionales, este trabajo se centra en la confianza en un gobierno nacional, el argentino.

Gráfico I. Escalera conceptual de confianza en el gobierno



Elaboración propia, basado en Newton (2007), OCDE (2017) y Mattes y Moreno (2018)

La literatura ha brindado diversas definiciones de confianza en el gobierno y la **Tabla I** resume las principales conceptualizaciones¹. Un común denominador ha sido la idea subyacente de *responsiveness*. La confianza en el gobierno puede definirse como el grado en que la ciudadanía considera que el gobierno trabaja en función del interés de la sociedad. Se basa en una evaluación de si el gobierno está actuando de acuerdo a las expectativas de la ciudadanía

¹ Como se observa en la **Tabla I**, la literatura utiliza de manera indistinta “confianza en el gobierno” y “confianza política”. El presente trabajo tomará ambos términos como indistinguibles entre sí.

(Miller, 1974a, 1974b; Hetherington, 1998). Por último, la confianza en el gobierno parte de la creencia de que el gobierno hará lo correcto según lo esperado por la sociedad, aún si no hay un constante escrutinio, siguiendo criterios compartidos de racionalidad, honestidad y eficiencia (Easton, 1975; Miller y Listhaug, 1990).

Tabla I. Definiciones de confianza en el gobierno

Autores	Año	Definición
Gamson	1968	The probability that the political system (or some part of it) will produce preferred outcomes even if left untended. (p. 54)
Miller	1974a	Political trust can be thought of as a basic evaluative or affective orientation toward the government (...). The dimension of trust runs from high trust to high distrust or political cynicism. Cynicism thus refers to the degree of negative affect toward the government and is a statement of the belief that the government is not functioning and producing outputs in accord with individual expectations. (p. 952)
Miller	1974b	Political trust is the belief that the government is operating according to one's normative expectations of how government should function. (p. 989)
Miller y Listhaug	1990	Trust reflects evaluations of whether or not political authorities and institutions are performing in accordance with the normative expectations held by the public. (...) In brief, an expression of trust in government is a summary judgment that the system is responsive and will do what is right even in the absence of constant scrutiny. (p. 358)
Hardin	1999	A trusts B to do x (or with respect to x). For the case in which A is a citizen and B is an officeholder, office seeker, organization, or institution, the most likely reason for A's trust in B is that there is a structure of organizational or political incentives imposed on B that will get B to act well as A's agent with respect to x. (p. 28)
Hetherington y Rudolph	2008	We define political trust as people's evaluations of how government is doing its job compared to their expectations of its performance. (p. 499)
Hakhverdian y Mayne	2012	Political trust refers to the faith that citizens place in political actors and institutions not to act in ways that will do them harm (p. 740)

La confianza en el gobierno, por ende, se basa en su característica relacional, donde “A” confía y “B” es confiado para realizar cierta acción “X” (Hardin, 2000). En paralelo, existe una ciudadanía evaluadora y un gobierno que es evaluado (Mishler y Rose, 2001; Van der Meer, 2010). Asimismo, es importante notar que la confianza en el gobierno puede pensarse como basada en dos dimensiones centrales: la capacidad para realizar lo esperado por la sociedad y la motivación para hacerlo (Hardin, 2000). Para el análisis de la capacidad, se consideran cuestiones claves como la competencia y el *accountability* del gobierno. Así, las personas tienden a tener más confianza en los gobiernos cuando perciben que éstos cuentan con el

conocimiento técnico para tomar las mejores decisiones en función del interés público (Keele, 2007; Van der Meer, 2010). Sin embargo, la confianza se da cuando la institución a ser confiada no sólo tiene capacidad, sino también los incentivos en cumplir con dichas expectativas. Esto puede darse una vez que la institución política internaliza y “encapsula” los intereses de quienes confían (Hardin, 1999).

Dado su carácter relacional, el estudio de la confianza política es central ya que influye tanto en el sistema político como en la sociedad en su conjunto. Por un lado, resulta vital para una gobernanza efectiva y para la estabilidad del régimen político, en especial donde existen democracias aún en consolidación (Wong et al., 2011). Permite que los gobiernos tomen decisiones sin la necesidad de obtener la aprobación específica de la sociedad para cada decisión puntual, siendo la confianza la “creadora del poder colectivo” (Gamson, 1968, p. 42). Así, una vez que se cuenta con confianza, los gobiernos pueden colocar recursos escasos y necesarios en políticas de interés colectivo (Bianco, 1994). Es por ello que se ha caracterizado a la confianza como aquel “pegamento” que une al sistema político (Van der Meer, 2010).

Estos mecanismos, a su vez, aumentan la legitimidad de los gobiernos. Las decisiones de aquellos gobiernos que cuentan con cierto nivel de confianza tenderán a ser vistas como legítimas en mayor proporción que las decisiones de aquellos que no cuenten con confianza (Miller, 1974b). Caso contrario, los gobiernos deberían recaer en medidas coercitivas para hacer cumplir sus medidas, lo que llevaría a que la acción de gobernar sea menos legítima y más costosa, desafiando su grado de gobernabilidad (Marien y Hooghe, 2011). Así, en contextos de baja confianza se torna más complejo que los líderes políticos resulten exitosos (Gamson, 1968; Hetherington, 1998). No obstante, la confianza puede pensarse como herramienta de doble filo: la democracia requiere confianza, pero también supone una ciudadanía activa que observe críticamente las decisiones del gobierno (Mishler y Rose, 1997). Cierta nivel de escepticismo sobre las acciones gubernamentales es necesario dentro de una democracia saludable (Hardin, 1999; Chanley et al., 2000).

Por otro lado, el nivel de confianza en el gobierno tiene implicancias sobre el comportamiento de la sociedad, como lo puede ser en el acatamiento a ciertas políticas. La literatura aporta evidencia que indica que una mayor confianza en el gobierno se asocia con un mayor cumplimiento en torno al pago de impuestos (Scholz y Lubell, 1998) y al grado en que obedecen la ley (Tyler, 1990; Marien y Hooghe, 2011). Así, la confianza ayuda a evitar y/o resolver problemas de acción colectiva, donde la ciudadanía tiende a cumplir con su parte del contrato social si confía en las instituciones políticas (Scholz y Lubell, 1998). La evidencia más reciente es la vinculada a la pandemia de COVID-19, donde se observó que en aquellos países

con un mayor nivel de confianza en el gobierno se contó con mayor grado de acatamiento de las normas sanitarias (Bargain y Aminjonov, 2020; Han et al., 2021; Lazarus et al., 2021; Pak et al., 2021). Por último, la confianza en el gobierno se interrelaciona con la confianza interpersonal, dado que es necesaria para construir una sociedad civil que participe voluntariamente en instituciones de diferente índole (Gamson, 1968; Mishler y Rose, 1997). En resumen, la confianza tiene importantes consecuencias en términos de representación democrática, políticas públicas y comportamiento social.

II. B. Confianza en el gobierno y desempeño económico

Existen principalmente dos enfoques teóricos que buscan explicar la confianza en las instituciones políticas y, por ende, en el gobierno (Mishler y Rose, 2001). Un primer abordaje es el enfoque institucional. Éste conceptualiza la confianza como endógena al desempeño de los gobiernos. Se argumenta que el nivel de confianza parte de la evaluación que hace la sociedad del accionar institucional (March, 1988; North, 1990), enfatizando los resultados económicos (Przeworski et al., 1996; Chanley et al., 2000; Hetherington, 2005). Se centra la atención en cómo la confianza en el gobierno depende del grado de eficiencia con el cual los gobiernos administran y enfrentan las variables económicas, donde se espera que la sociedad cuente con mayor nivel de confianza en contextos de mayor actividad económica, con baja inflación y bajo desempleo (Citrin y Green, 1986; Clarke et al., 1993; Miller y Listhaug, 1999; Alesina y Wacziarg, 2000; Keele, 2007; Van Erkel y Van Der Meer, 2016).

Por otro lado, existe un enfoque cultural, el cual indica que la confianza en el gobierno es un fenómeno exógeno a la arena política: la confianza en las instituciones políticas tiene sus raíces en creencias y normas culturales más profundas y se derivan de significados compartidos en la sociedad (Clarke et al., 1993). Tal confianza es una extensión del capital social, entendido como las “características de las organizaciones sociales, como la confianza, las normas y las conexiones que pueden aumentar la eficiencia de la sociedad al facilitar la acción coordinada” (Putnam, 1993, p. 167). Se considera que una vez que las personas interactúan y confían entre ellas se da un “efecto derrame” sobre diferentes agrupaciones colectivas (Putnam, 1993; Inglehart, 1997). Siguiendo a Robert Putnam (1993), la confianza interpersonal y el capital social colaboran en el funcionamiento de las instituciones políticas, dado que los primeros conllevan mayor cooperación en asociaciones políticas locales y esto escala a redes institucionales necesarias para un gobierno representativo. Es decir, podría plantearse una relación sinérgica entre individuos que confían e instituciones efectivas (Newton y Norris 2000).

El enfoque cultural considera que las evaluaciones sociales del desempeño institucional

dependen de las normas culturales y, por ende, varían entre sociedades (Almond y Verba, 1963). Esta confianza se obtiene a través de procesos de socialización y de experiencias con el sistema político (Easton, 1975; Newton y Norris, 2000). Así, las personas que se encuentran más integradas y comprometidas con el sistema político tienden a tener una mayor confianza en las instituciones gubernamentales. De esta manera, se resaltan factores tales como la cultura política y variables sociodemográficas como la edad y el nivel educativo, en su rol de moldear la confianza política (Christensen y Laegreid, 2005). Por último, es importante resaltar que, dado que dichas actitudes se perpetúan en el tiempo a través de procesos de socialización intergeneracionales, el cambio tiende a ser lento (Almond y Verba, 1963, Easton, 1975).

Así, a pesar de sus diferencias, las teorías institucionales y culturales comparten un supuesto central: la confianza se aprende y se vincula a cierta experiencia, aunque difieren en cuál experiencia y cuándo se aprende. Mientras que el enfoque cultural enfatiza la importancia de la socialización pre-política reflejando experiencias con cada comunidad, el enfoque institucional prioriza el aprendizaje basado en experiencias recientes sobre el desempeño de las instituciones (Mishler y Rose, 2001).

Siguiendo a Mishler y Rose (2001), se puede dividir cada enfoque -institucional y cultural- en sus variantes de nivel macro y micro. Dentro del enfoque institucional, se puede contar con teorías macro-institucionales que enfatizan la importancia del desempeño agregado en términos de la promoción de ciertos objetivos nacionales, como lo puede ser el crecimiento económico, y cómo influyen estos resultados en el nivel de confianza en el gobierno. Esto conlleva el supuesto de una ciudadanía racional y con información completa, que evaluaría el mismo desempeño de la misma manera. En cambio, las visiones micro-institucionales enfatizan las percepciones individuales del desempeño, basado en experiencias propias. Así, mientras las tendencias macro-institucionales enfatizan, por ejemplo, la importancia de la actividad económica medida a través del PBI, las miradas micro-institucionales concentran su atención en visiones subjetivas sobre la situación económica general y personal.

Por su parte, dentro del enfoque cultural, existen visiones macro-culturales que analizan el impacto de las tradiciones nacionales sobre la confianza, asumiendo que existe homogeneidad de confianza entre los individuos de una misma sociedad. Las visiones micro-culturales, por su parte, se enfocan en las diferencias en las experiencias de socialización -por ejemplo, diferentes niveles educativos- como fuentes de la variación de confianza en el gobierno entre los individuos de una misma sociedad (Mishler y Rose, 2001).

Estas visiones culturales, no obstante, no resultan del todo útiles para el análisis que propone este trabajo: por un lado, si se siguen los postulados del enfoque cultural, se esperaría que la variabilidad se observe entre diferentes sociedades nacionales. En caso de analizar una única sociedad nacional como es el caso de esta tesis, la variación en los niveles de confianza se darían de manera lenta y progresiva. Por otro lado, si se considera la relevancia de factores culturales de micro-nivel, se podría pensar que las modificaciones en, por ejemplo, los niveles educativos promedio dentro de una sociedad pueden modificar los niveles de confianza en un gobierno nacional. No obstante, para los fines de este trabajo, no permitiría analizar las variaciones en el nivel de confianza en el gobierno de mes a mes.

En contraposición, esta tesis propone analizar la confianza en el gobierno argentino desde la perspectiva institucional, vinculándola a variables del desempeño económico. En cuanto a las variantes macro y micro, busca conjugar ambas vertientes a través de variables objetivas y subjetivas que midan el desempeño económico, como se diagrama en la **Tabla II**. Además de considerar variaciones en el ingreso o en el empleo, se suma el interés creciente de la literatura sobre cómo la sociedad percibe dichos cambios: cómo consideran la situación económica del país (una mirada sociotrópica) y, a su vez, cómo evalúan su situación económica personal (una mirada egotrópica) (Citrin y Green, 1986; Chanley et al., 2000; Chanley, 2002; Hetherington y Rudolph, 2008). Esta conjugación de variantes micro y macro resulta útil: se puede pensar que los efectos del desempeño macroeconómico en la confianza se dan también de manera indirecta, mediadas a un nivel menor, a través de las percepciones de los individuos (Mishler y Rose, 2001).

Tabla II. Diagrama sobre el enfoque adoptado

Enfoque institucional		
Variables	Macro-institucionales	Micro-institucionales
Buscan medir	Desempeño económico	Evaluaciones sobre el desempeño económico
Mediciones	Objetivas	Subjetivas
Ejemplos	Inflación Ingreso Empleo Actividad económica	Medición <i>sociotrópica</i> : cómo considera la situación económica del país. Medición <i>egotrópica</i> : cómo considera la situación económica personal.

Elaboración propia, basado en Mishler y Rose (2001) y Wroe (2015).

Es importante explicitar los supuestos centrales detrás de este enfoque vinculado al desempeño económico: (a) la macroeconomía es un criterio central para evaluar el desempeño de la política nacional, (b) la ciudadanía cuenta con suficiente información para realizar dicha

evaluación y, por último, (c) esta ciudadanía es aversa al riesgo, por lo que frente a un peor desempeño económico, tenderá a una menor confianza en quien responsabilizan por el desempeño. A su vez, los supuestos se vinculan con diferentes literaturas. Los primeros dos son compartidos con la literatura del voto económico (Erikson et al., 2000; Duch y Stevenson, 2008; Ansolabehere et al., 2014; Helgason y Merola, 2016). Se puede argumentar que el presente estudio se apoya en estos supuestos con otros fines: las evaluaciones de la ciudadanía no se observan con el objetivo final de analizar los determinantes del voto, pero la confianza puede pensarse como parte de una misma idea global de apoyo, aunque resulte un concepto más maleable y difuso. Por otro lado, el tercer supuesto se nutre de la literatura de economía del comportamiento (Kahneman y Tversky, 1979; Kahneman, 2003).

El primer supuesto es que la macroeconomía importa. La literatura indica que la macroeconomía es uno de los temas más salientes para la sociedad (Dalton, 1999), donde existe evidencia a favor de que se responsabiliza al gobierno por el desempeño económico: lo premian si el mismo es bueno y lo castigan -principalmente, quitándole apoyo electoral- si es malo (Stimson, 1991; Dalton, 2004; Nadeau et al., 2013; Van Erkel y Van der Meer, 2016). Así, se podría decir que las variaciones macroeconómicas tenderían a repercutir también sobre la confianza en el gobierno. Si el desempeño económico se deteriora, se esperaría una baja en la confianza en el gobierno dado que no se lo vería lo suficientemente competente. Si el desempeño es favorable, la confianza aumentaría.

No obstante, existen autores que indican que no resulta autoevidente que el desempeño afecte la confianza en el gobierno (Van Erkel y Van der Meer, 2016). Se podría argumentar que en un contexto cada vez más globalizado, las maniobras de los gobiernos nacionales para influir en su propia economía han disminuido a favor de diferentes actores internacionales (Peters y Pierre, 1998). No obstante, un contraargumento es que, aun cuando existan limitaciones, la ciudadanía puede juzgar al gobierno sobre su proceso de toma de decisión de política económica, donde, por ejemplo, se puede evaluar si sus preferencias son consideradas (Hibbing y Theiss-Morse, 2001; Rudolph, 2003; Van Erkel y Van der Meer, 2016).

Un segundo supuesto es que la ciudadanía cuenta con información suficiente para evaluar el desempeño económico. Se podría argumentar que no todas las personas cuentan con información, dado que la evaluación de la economía nacional varía según las experiencias de cada individuo (Duch et al., 2000). Sin embargo, existe evidencia que indica que cambios objetivos en cuestiones centrales para la salud de una economía, como lo es la tasa de desempleo, se asocian a cambios en la categorización subjetiva de dichos fenómenos como “problemas más importantes” según la opinión pública (Dolan et al., 2009).

Además, existe evidencia que apoya que, aunque no cuente con información sobre todos los factores económicos, la ciudadanía logra una comprensión acertada de aquellas condiciones relativamente cercanas o “micro-económicas”, como el empleo. Las percepciones económicas incorporan, así, información de las condiciones económicas reales, de “las señales difusas que reciben del desempeño económico agregado en su día a día”, lo que fundamenta sus evaluaciones sobre la situación agregada (Ansolabehere et al., 2014; Helgason y Merola, 2016). A su vez, existe evidencia que indica que las percepciones sobre tendencias de crecimiento e inflación se asocian a tendencias objetivas (Christensen et al., 2006; Duch y Stevenson, 2008). De manera colectiva, la ciudadanía tiene percepciones relativamente acertadas sobre el estado objetivo de la economía (Erikson et al., 2000).

Un tercer supuesto es que el comportamiento de la sociedad refleja aversión al riesgo: las personas tienden a sopesar más las pérdidas que las ganancias relativas al comparar su situación actual con un punto de referencia previo (Kahneman y Tversky, 1979; Kahneman, 2003). En este sentido, se puede fundamentar psicológicamente la aversión a la inseguridad económica: la ciudadanía considera las variaciones económicas comparándolas con cierto contexto previo, como lo puede ser su situación económica anterior. Encontrarse en un momento de inseguridad activa sesgos cognitivos de aversión al riesgo y la sociedad culpa a los actores políticos por la situación, ya que viola las expectativas de provisión gubernamental de seguridad. Esto lleva implícito que el grado en que la ciudadanía se percibe dentro de una situación económica insegura influye sobre la confianza: aquellas personas que se encuentran más inseguras con respecto a su futuro laboral y de ingresos tenderán a confiar menos en el gobierno (Wroe, 2015).

Por último, ¿cuáles son los hallazgos de la literatura que vincula desempeño económico y confianza en el gobierno? Por un lado, quienes se centran en indicadores objetivos se encuentran con diferentes escenarios. Ciertos autores observan que el desempeño económico estimula la confianza (Clarke et al., 1993; Mishler y Rose, 2001; Van Erkel y Van der Meer, 2016; Bargsted et al., 2017). Por ejemplo, los hallazgos más recientes en este sentido son los vinculados a la crisis del 2008 en Europa: los problemas económicos desatados por la crisis, como un mayor desempleo, desembocaron en críticas a la *responsiveness* de los gobiernos, fomentando una mayor desconfianza (Torcal, 2014; Kroknes et al., 2015; Foster y Frieden, 2017). No obstante, y más allá de esta crisis particular, otro grupo de autores no encuentra evidencia contundente entre confianza y variables macroeconómicas, lo que los lleva a poner en duda las relaciones (McAllister, 1999; Van der Meer, 2010; Hakhverdian y Mayne, 2012).

Por su lado, quienes observan mediciones subjetivas encuentran que la confianza política tiende a ser alta cuando la ciudadanía considera que la economía -ya sea personal o general- se encuentra en buenos tiempos y resulta baja cuando perciben que transcurren tiempos perjudiciales, con una mayor inseguridad económica (Citrin y Green, 1986; Chanley et al., 2000; Chanley, 2002; Espinal et al., 2006; Hetherington y Rudolph, 2008; Wong et al., 2011; Wroe, 2015). En resumen, los resultados de la literatura entre desempeño económico y confianza en el gobierno no resultan concluyentes. Uno de los aportes buscados por el presente trabajo es sumar evidencia empírica proveniente de Argentina.

II. C. Confianza en el gobierno en períodos críticos: la pandemia de COVID-19

La literatura de la confianza en el gobierno tomó nuevamente relevancia al desatarse la pandemia de COVID-19, a principios del año 2020. En ese momento, se resaltaron dos nuevas preocupaciones en torno al estudio de la confianza en el gobierno (Devine et al., 2021).

Por un lado, y de menor relevancia para esta tesis, la literatura abordó cómo influye el nivel de confianza en el gobierno en las respuestas a diferentes políticas. Teóricamente, se esperaba que mayores niveles de confianza facilitaran el acatamiento de políticas establecidas en la pandemia, de forma consistente con la experiencia de pandemias previas, como por ejemplo la del Ébola en 2014-2016 (Blair et al., 2017) y la pandemia de H1N1 (Siegrist y Zingg, 2014).

Así, la pandemia de COVID-19 puso en tela de juicio la importancia de la confianza en el gobierno, en Argentina y en el mundo, ya que se pensó como influyente en el grado de aceptación de las normas sanitarias. Los primeros análisis nutrían tales ideas: en aquellos países con mayores niveles de confianza, se observaba un mayor nivel de acatamiento de políticas como, por ejemplo, una mayor disminución de la movilidad en actividades innecesarias, mayor adopción de comportamientos de cuidado personal y mayor aceptación a las vacunas (Bargain y Aminjonov, 2020; Han et al., 2021; Lazarus et al., 2021; Pak et al., 2021).

En otro orden de ideas, la segunda preocupación resultó ser el posible impacto de la pandemia en la confianza en el gobierno. Siguiendo las primeras observaciones, el estallido del COVID-19 ponía en juego la relación planteada entre desempeño económico y confianza. Aunque la economía de cada país y a escala mundial se detuvo por una crisis sin precedentes, la confianza en los gobiernos nacionales parecía aumentar. Con la primera ola de la pandemia, la evidencia proveniente de países desarrollados (como, por ejemplo, Países Bajos, Suecia y Nueva Zelanda) indicaba que el aumento inicial de los contagios trajo asociado un aumento de la confianza en las instituciones políticas, dejando de lado evaluaciones cognitivas vinculadas a factores tradicionales, como lo pueden ser las variables económicas.

Asimismo, se observó que dichas sociedades, al menos en el corto plazo, se unieron en un mayor nacionalismo (Schraff, 2020; Esaiasson et al., 2020; Sibley et al., 2020). Este efecto “*rally ‘round the flag’*” suponía que la sociedad reaccionaba a la crisis del COVID-19 como si fuese atacada por una amenaza externa y, frente a la situación de ansiedad y angustia, tendía a aumentar su apoyo a figuras o instituciones vinculadas al país (Mueller, 1970; Hetherington y Rudolph, 2008; Esaiasson et al., 2021). Así, la amenaza colectiva parecía modificar momentáneamente el proceso de formación de confianza en el gobierno, donde las evaluaciones económicas perdían saliencia y, en paralelo, posible poder explicativo (Schraff, 2020; Devine et al., 2021). En esta línea, períodos críticos como una pandemia pueden presentar contraargumentos o puntos de inflexión en la literatura analizada previamente.

Claro está, las explicaciones vinculadas únicamente al efecto “*rally ‘round the flag’*” deben ser interpretadas a la luz de la temporalidad (Sibley et al., 2020): en la primera ola de la pandemia de COVID-19 se puede pensar la existencia de esa dinámica, pero ésta parece haberse disuelto a medida que transcurría la pandemia. Una vez vivido el peor tramo de la crisis sanitaria, la misma fue perdiendo lentamente su saliencia y, por ende, volvieron a tomar valor otros factores centrales de la vida cotidiana, entre los cuales se encuentran los factores económicos (Hetherington y Rudolph, 2008).

III. La confianza en el gobierno en Argentina en perspectiva regional

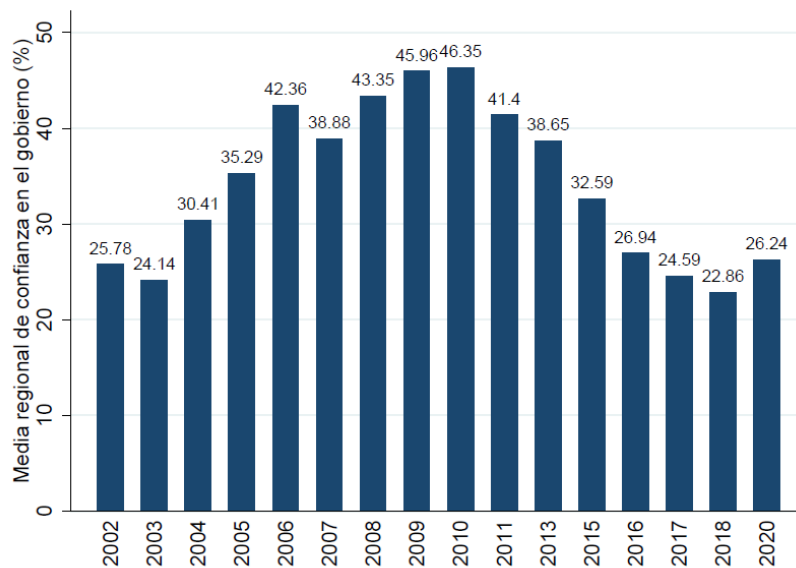
La literatura sobre confianza en el gobierno ha ido en aumento desde la década de 1970, donde autores como Arthur Miller (1974a, 1974b) y Jack Citrin (1974) esbozaron las primeras explicaciones sobre el declive de la confianza política en Estados Unidos. A lo largo de los años, la preocupación por la baja de la confianza en instituciones políticas se expandió a diferentes partes del mundo, con énfasis en la experiencia europea (Clarke et al., 1993; Pharr et al., 2000; Mishler y Roose, 2001; Van der Meer, 2010; Torcal, 2014; Foster y Frieden, 2017), pero también arribando recientemente a áreas más lejanas como los países asiáticos (Wong et al., 2015). En este interés más novedoso, existen ciertos trabajos sobre América Latina.

América Latina es una región de sumo interés para analizar la confianza en diferentes instituciones políticas por dos motivos. Por un lado, la región cuenta con niveles de confianza bajos en comparación a otras regiones del mundo, más y menos desarrolladas (Catterberg y Moreno, 2006; Mainwaring et al., 2006; Mattes y Moreno, 2018; Keefer y Scartascini, 2022). Por otro lado, el segundo motivo de su relevancia es que la región presenta variabilidad entre

sus propios países en un tema que se ha estudiado principalmente en Estados desarrollados, como se mencionó anteriormente (Bargsted et al., 2017).

Con base en lo hecho en la literatura (Newton y Norris, 2000; Lagos, 2001; Catterberg y Moreno, 2006; Bargsted et al., 2017; Keefer y Scartascini, 2022), se puede realizar un breve análisis descriptivo de los datos regionales de confianza en el gobierno. Para ello, y siguiendo el corte temporal que se tomará a lo largo del trabajo, se consideran 17 años de las últimas dos décadas, entre 2002 y 2020, de 17 países de la región de la encuesta de Latinobarómetro² (Latinobarómetro, 2023). Se puede observar que tanto la región como los países que la componen cuentan con importante variación a lo largo del tiempo. En el **Gráfico II**, se indica la media regional de la confianza en el gobierno, por año. Estos valores surgen del porcentaje obtenido de respuestas “mucho” y “algo” a la pregunta “¿Cuánta confianza tiene usted en el gobierno?”. Por ejemplo, el 25.78% del 2002 refleja el porcentaje promedio de personas encuestadas que manifestaron tener “algo” o “mucho” confianza en el gobierno, tomando los datos de 17 países en ese año.

Gráfico II. Media de la confianza en el gobierno, América Latina (2002-2020)



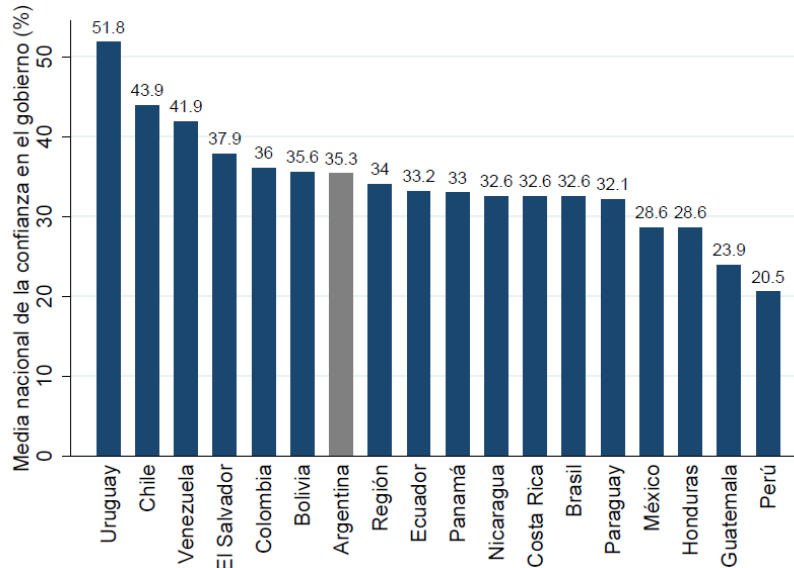
Fuente: Latinobarómetro

Lo que se puede observar en el gráfico es que a lo largo de estos años la región experimentó cambios en la confianza en el gobierno, contando con un aumento hacia mediados de la primera década del siglo XXI. Asimismo, existen diferencias interesantes entre los países de la región,

² Los 17 países considerados son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. No se incluye República Dominicana por falta de datos en la pregunta de interés. A su vez, los 17 años considerados corren del 2002 al 2020, sin contabilizar 2012, 2014 y 2019 por falta de datos.

como se observa en el **Gráfico III**. Este resume las medias nacionales de los porcentajes de personas que indicaron tener “mucho” o “algo” de confianza en el gobierno entre 2002 y 2020. Además de las diferencias entre países, se puede observar que la media argentina resulta similar a la media regional (35.3% y 34%, respectivamente). Por otro lado, en el **Anexo I** se encuentran los valores anuales para cada uno de los 17 países latinoamericanos, donde se puede observar saltos en los porcentajes entre año y año dentro de un mismo país.

Gráfico III. Media de la confianza en el gobierno, 17 países y la media regional (2002-2020)



Fuente: Latinobarómetro

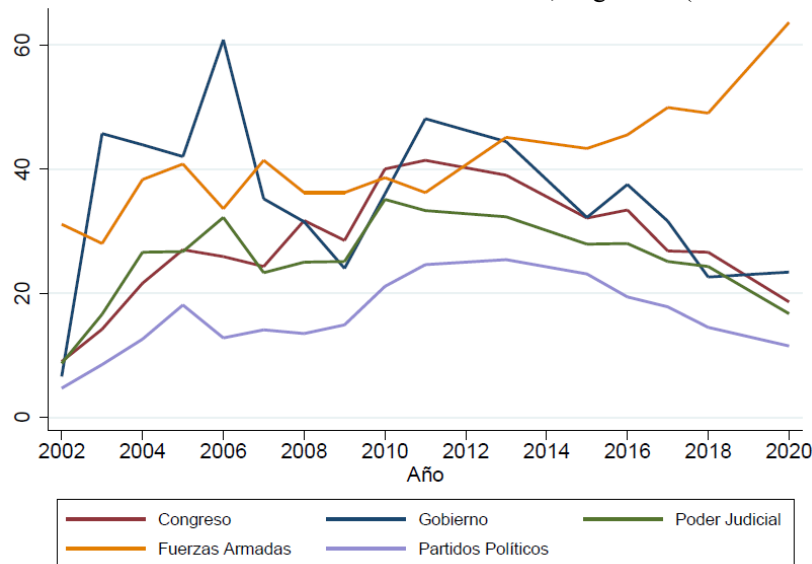
¿Qué es lo que parece explicar esta variabilidad en la confianza en el gobierno en la región? En primer lugar, la literatura aporta evidencia a favor de cierta asociación directa entre indicadores de desempeño económico -como lo puede ser el ingreso per cápita- y confianza en el gobierno (Espinal et al., 2006; Bargsted et al., 2017). A su vez, se indica que una mayor desigualdad y su percepción como condición ilegítima provee una fuente de desconfianza hacia las instituciones políticas (Zmerli y Castillo, 2015), lo cual debe enmarcarse en una de las regiones más desiguales del mundo (Hoffman y Centeno, 2003; Blofield, 2011).

Centrándose en los Estados andinos, Scott Mainwaring et al. (2006) sostienen que los bajos niveles de confianza y la crisis de la representación democrática se deben a una falta sistemática de provisión de bienes públicos por parte de los Estados. Éstos no logran cumplir con sus funciones básicas de gobernanza, de seguridad y legales: fallan en resolver preocupaciones de la sociedad, vinculadas a la desigualdad de ingresos, inseguridad y pobreza, entre otras. Por último, se observa que la confianza en el gobierno aumentó en tiempos de importante crecimiento económico, como lo fue la época entre 2003 y 2009, y empezó a disminuir luego de

la crisis internacional, lo que hace pensar en que la confianza política en América Latina aumenta durante tiempos económicos favorables (Mattes y Moreno, 2018).

El grado de variabilidad dentro de cada país puede observarse al tomar como ejemplo el caso argentino. A partir de los datos de Latinobarómetro, el **Gráfico IV** permite comparar el porcentaje de personas que expresan confiar “mucho” o “algo” en el gobierno con el porcentaje que manifiesta confiar en otras instituciones. A simples rasgos, se puede realizar dos observaciones. Por un lado, el comportamiento de la confianza en el gobierno parece más ecléctico que el de las demás instituciones, salvo las Fuerzas Armadas. Por otro lado, a partir de los años 2010s, la confianza en el gobierno parece sumarse a una tendencia a la baja con varias instituciones, salvo -nuevamente- las Fuerzas Armadas.

Gráfico IV. Confianza en diferentes instituciones, Argentina (2002-2020)

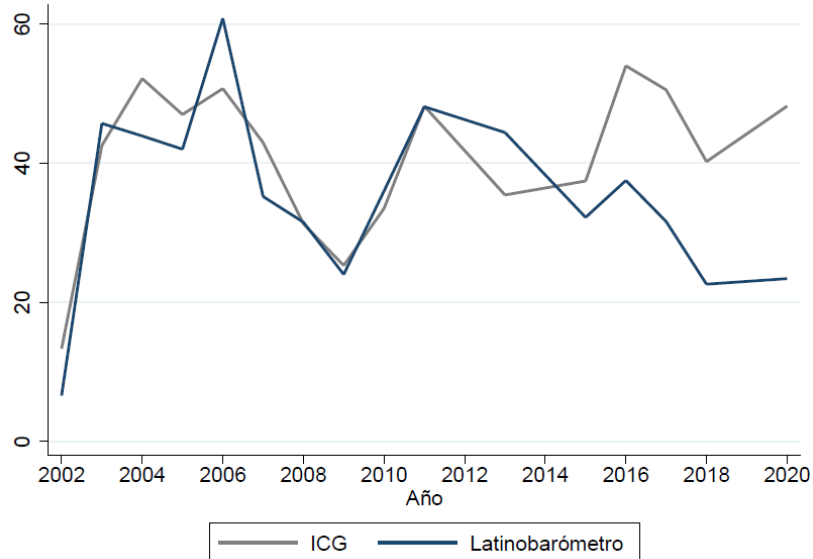


Fuente: Latinobarómetro

Por último, es importante notar que a lo largo del trabajo se utilizará el ICG, en vez de los datos de Latinobarómetro. No obstante, se pueden comparar sus evoluciones en estos años, como se observa en el **Gráfico V** con ambas variables en base 100 y con un promedio anual del ICG, para resultar comparable al dato anual del Latinobarómetro. De manera gráfica, se puede visualizar comportamientos similares entre el año 2002 y 2020 con respecto a ambas mediciones de la confianza en el gobierno, aunque comienza a existir una diferencia de nivel a partir de 2016 aproximadamente. A su vez, es importante indicar que pueden existir diferencias metodológicas subyacentes, dado que el valor observado en este gráfico es el promedio anual del ICG en comparación al valor obtenido por Latinobarómetro en cierto momento de cada año

(donde, por ejemplo, el relevamiento del año 2020 se realizó en mayo). Sin embargo, la correlación puede denominarse como fuerte, con un r de Pearson=0.65.

Gráfico V. Confianza en el gobierno en Argentina, ICG vs. Latinobarómetro (2002-2020)



Fuente: UTDT y Latinobarómetro

¿Por qué se elige trabajar con el ICG en lo restante del trabajo y no con Latinobarómetro? Esta decisión se fundamenta, principalmente, en dos cuestiones metodológicas. Por un lado, mientras que el indicador de la confianza gubernamental del Latinobarómetro se basa en una única pregunta de encuesta, el ICG es un índice compuesto por cinco indicadores que buscan medir aspectos diferentes de la confianza en el gobierno. Por otro lado, y más importante para el análisis temporal, es preferible una frecuencia mensual entre los datos -como lo proporciona el ICG- antes que anual -como lo son los datos del Latinobarómetro-.

IV. Hipótesis

La literatura ha desarrollado diversas herramientas conceptuales sobre la confianza en el gobierno y sobre enfoques institucionales basados tanto en indicadores objetivos, como en mediciones de evaluaciones subjetivas sobre el desempeño económico. En el marco de esa literatura especializada, en este trabajo se plantean hipótesis de tipo correlacionales (Hernández Sampieri et al., 2003) que buscan especificar cómo están asociadas las variables consideradas, proponiendo una dirección de dicha correlación, directa o inversa. Si bien no se plantea una relación causal, se logra un primer acercamiento relevante sobre la relación existente entre cada par de variables, que puede impulsar la investigación sobre los fenómenos que conducen la confianza en los gobiernos.

Se plantean las siguientes hipótesis y subhipótesis para el caso argentino entre 2001 y 2022:

- *H1: A mejor desempeño económico, mayor confianza en el gobierno.* De esta primera hipótesis con rasgos objetivos se desprenden las siguientes subhipótesis:
 - *H1.a.: A menor inflación, mayor confianza en el gobierno.* El aumento de precios, con su subyacente erosión del salario real y la reducción de la posibilidad de consumir ciertos bienes y servicios, puede disminuir el grado de satisfacción de las personas con respecto a su vida personal y, así, traducirse en una baja en la confianza en el gobierno (Clarke et al, 1993).
 - *H1.b.: A mayor ingreso, mayor confianza en el gobierno.* Se puede argumentar que, a medida que aumenta el salario promedio y los ingresos de la sociedad, ésta tiende a considerar que el gobierno está haciendo “lo correcto” y tomando medidas económicas eficientes (Espinal et al., 2006; Bargsted et al., 2017).
 - *H1.c.: A mayor empleo, mayor confianza en el gobierno.* En dichos contextos, no tenderán a existir nuevos desempleados ni tampoco las personas empleadas observarán una situación de gran amenaza a perder su trabajo. En cambio, un mayor desempleo puede fomentar insatisfacción con la vida personal. Esto se traducirá en una percepción de que el gobierno no está trabajando a favor de los intereses de la sociedad y bajará la confianza (Clarke et al., 1993; Van Erkel y Van der Meer, 2016; Foster y Frieden, 2017).
 - *H1.d.: A mayor actividad económica, mayor confianza en el gobierno.* Un mayor nivel de actividad económica puede ser considerado reflejo de un desempeño favorable de la economía y del nivel de bienestar social existentes. Esto aumenta la confianza de la ciudadanía en la capacidad gubernamental en gestionar la macroeconomía. La sociedad confía en los gobiernos si éstos han demostrado la capacidad de fomentar la actividad económica, generar trabajo y proveer acceso a ciertos bienes y servicios de una manera transparente. En cambio, situaciones de estancamiento económico no sólo afectan la confianza de los consumidores en sí mismos, sino también en la confianza en el gobierno (Kroknes et al., 2015; Van Erkel y Van der Meer, 2016).
- *H2: A mejor evaluación subjetiva sobre la economía, mayor confianza en el gobierno.* A diferencia de la primera hipótesis que se basa en características objetivas, esta segunda propuesta se basa en indicadores subjetivos, donde la sociedad realiza una evaluación del desempeño económico a partir de percepciones y experiencias propias. En esta línea, se puede sugerir dos variantes de esta hipótesis:
 - *H2.a.: A mejor evaluación subjetiva sobre la economía nacional, mayor confianza en el gobierno,* a partir de su evaluación sobre la situación macroeconómica en su conjunto.
 - *H2.b.: A mejor evaluación subjetiva sobre su economía personal, mayor confianza en el gobierno,* a partir de evaluaciones con respecto a la situación económica personal. En

este caso, no se evalúa la consideración subjetiva sobre la economía en su totalidad, sino de la situación personal de cada individuo o de su hogar.

En primer lugar, se desea indagar si se encuentra evidencia a favor de estas hipótesis en la totalidad del período analizado (2001-2022). A su vez, también se busca si lo mismo ocurre al analizar subperíodos que incluyan (o no) un período crítico reciente: la pandemia de COVID-19, iniciada en marzo de 2020.

V. Diseño de investigación

La metodología propuesta en esta tesis es de tipo cuantitativa, haciendo especial hincapié en el análisis de series de tiempo con datos mensuales y trimestrales. Una vez resaltada la importancia de este enfoque longitudinal, se procede a detallar las variables a considerar.

V.A. La importancia de la temporalidad

Existen diversos enfoques metodológicos dentro de la literatura sobre la relación entre variables de desempeño económico y confianza en el gobierno. Por un lado, hay quienes estudian los supuestos efectos de la economía sobre la confianza a nivel individual, comparando percepciones personales (Wong et al., 2011; Wroe, 2015). Por otro lado, se estudia la relación a nivel agregado, analizando si la confianza es mayor en aquellos Estados con mejor desempeño económico (Clarke et al., 1993; Mishler y Rose, 2001). Por último, una tercera visión conjuga evaluaciones individuales-subjetivas con nacionales-objetivas (Van der Meer, 2010; Hakhverdian y Mayne, 2012). No obstante, la gran mayoría de estos estudios adoptan una mirada transversal de los datos y aquí puede existir una confusión metodológica importante a resaltar. Por ejemplo, si se tomase el análisis a nivel nacional, se estaría asumiendo implícitamente que los ciudadanos de cierto país evalúan el desempeño económico en relación al desempeño de otros Estados y es esta evaluación comparada la que influye en la variación de su confianza en el gobierno (Van Erkel y Van der Meer, 2016).

Sin embargo, los ciudadanos no necesariamente evalúan el desempeño económico del país en comparación al desempeño económico de países vecinos o en base a estándares absolutos. En cambio, se puede argumentar que la ciudadanía realiza una evaluación de la situación económica de manera longitudinal, en comparación al desempeño pasado de su país y el que esperan en el futuro (Van Erkel y Van der Meer, 2016). En este sentido, existen algunos intentos en la literatura de utilizar series de tiempo, pero se consideran pocos años (Van der Meer, 2010) o tienen largos intervalos temporales entre las observaciones (Citrin y Green, 1986).

Para analizar variaciones tan dinámicas en la confianza en el gobierno, se requieren -idealmente- datos que cubran varios años y contengan intervalos frecuentes entre las observaciones (Box-Steffensmeier et al., 2014), dado que una serie de tiempo anual no revelará adecuadamente si la confianza “responde” en el corto plazo al desempeño gubernamental (Keele, 2007; Van Erkel y Van der Meer, 2016). Esta, puede pensarse, será una de las ventajas del presente trabajo: se analizarán datos con periodicidad mensual y trimestral, pertinentes para los cambios en el corto plazo tanto en el desempeño económico como en la confianza en el gobierno. Dado el carácter temporal del estudio y la temática a analizar, se sumarán rezagos en las variables económicas al momento de calcular las asociaciones, ya que la sociedad no necesariamente internaliza los cambios económicos en forma inmediata, así como tampoco está permanentemente atenta a tales variables (Van Erkel y Van der Meer, 2016).

V.B. Variables

Las variables a utilizar tanto para medir confianza como las variables de desempeño económico son caracterizadas a continuación y resumidas en la **Tabla III**. A su vez, la **Tabla IV** presenta las estadísticas descriptivas de las mismas. Por último, se pueden encontrar mayores detalles sobre la metodología de medición y las fuentes de cada variable en el **Anexo II**.

V.B.1. Índice de Confianza en el Gobierno

Para medir la confianza en el gobierno argentino se utiliza el Índice de Confianza en el Gobierno realizado por la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT, 2023a). Este índice busca captar y resumir la opinión de la ciudadanía con respecto a cinco aspectos centrales que reflejan el nivel de confianza en el gobierno, logrando un índice que varía entre un mínimo de 0 -nula confianza- y un máximo de 5 -alta confianza-. Estas dimensiones son: (a) la evaluación general del gobierno, (b) la percepción sobre si gobierna pensando en el bien general o en sectores particulares, (c) la eficiencia en la administración del gasto público, (d) la honestidad de los miembros del gobierno y, por último, (e) la capacidad del gobierno para resolver los problemas del país (la redacción exacta de las preguntas vinculadas al índice se encuentra en el **Anexo II**). El ICG se publica desde fines de 2001 de manera mensual y los datos se recolectan a través de encuestas telefónicas a mayores de 18 años que residen en ciudades de más de 10.000 habitantes (UTDT, 2023a).

Este índice resulta superador de otras mediciones de confianza en el gobierno. En la literatura, la tendencia es utilizar una única pregunta sobre el grado de confianza en el gobierno, que se traduce en una variable ordinal de pocas categorías -por ejemplo, de poca a mucha confianza- (Citrin y Green, 1986; Hetherington y Rudolph, 2008; Miller y Listhaug, 1990; Chanley et al., 2000). En cambio, el ICG es un índice que se nutre de cinco preguntas sobre la temática. Por

otro lado, en las cinco dimensiones incluidas en el índice se pueden encontrar rasgos vinculados a la capacidad y la motivación del gobierno en realizar sus tareas, dos características centrales de la confianza (Hardin, 2000).

V.B.2. Variables económicas de interés

En cuanto a variables económicas de interés, se obtuvieron datos principalmente del Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC) y del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), como también de la Universidad Torcuato Di Tella y otras fuentes. Como se observa en la **Tabla III**, la periodicidad de publicación de los datos puede darse de manera mensual o trimestral, según la variable. A su vez, para una mejor interpretación de las mismas se las clasificó entre variables que parten de datos objetivos o, en cambio, de percepciones relevadas en encuestas. Estas se condicen con las típicamente utilizadas en la literatura, a las que se puede adicionar variables típicas de economías en vías de desarrollo como una medición de la incidencia de la informalidad laboral. Las mismas serán presentadas a continuación respetando el orden en que se vinculan a las hipótesis previamente indicadas (y se encuentran mayores detalles metodológicos de ellas en el **Anexo II**).

Un primer aspecto central del desempeño económico en Argentina resulta ser la *inflación*. Se toman dos medidas vinculadas al proceso inflacionario. Por un lado, la variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) contra el período anterior, ya sea en una frecuencia mensual o trimestral. Por otro lado, se busca medir la variación interanual de la tasa de inflación, en puntos porcentuales.

Otras variables de tipo de medición objetivas son las que buscan medir *ingreso laboral*. Para ello, se incorporan medidas de diferentes fuentes. En primer lugar, se considera la variación interanual de la remuneración promedio real de trabajadores registrados en el sector privado, tanto a nivel agregado como desagregado por los principales sectores económicos. Los datos utilizados son publicados en su serie desestacionalizada por el MTEySS, en base al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) (MTEySS, 2023a).

En segundo lugar, se toma un conjunto de indicadores de ingreso provenientes de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Más específicamente, se calcula la variación interanual del ingreso medio real de ocupados plenos asalariados, tanto el total como el desglose entre asalariados registrados y asalariados no registrados. Esta fuente, a diferencia del registro administrativo del SIPA, es una encuesta que incluye asalariados no registrados. Así se obtiene una medida de ingreso medio de la ocupación principal para el global de trabajadores asalariados de centros urbanos alcanzados por la EPH (excluyendo beneficiarios de planes de

empleo) (MTEySS, 2023b). Existen ciertos desafíos metodológicos relacionados con esta heterogeneidad de fuentes que serán abordados al momento de analizar estas variables.

Por último, un indicador de la incidencia del sector externo y el equilibrio macroeconómico, e indirectamente del ingreso y la capacidad adquisitiva de los hogares, es la variación interanual del Índice de Tipo de Cambio Real Multilateral (ITCRM), publicado por el Banco Central de la República Argentina. Este índice mide el precio relativo de los bienes y servicios de la economía argentina en relación al de los principales doce socios comerciales, en función del flujo de comercio de manufacturas (BCRA, 2023). Las variaciones de este índice permiten pensar en posibles devaluaciones o apreciaciones del peso argentino, lo que modifica tanto la competitividad comercial argentina como el poder adquisitivo e ingreso de los hogares.

Luego, se incluyen variables vinculadas al *empleo*. Se puede dividir en dos grandes esferas. Por un lado, aquellas que buscan analizar el mercado de trabajo, los puestos de trabajo y el empleo no registrado. Por otro lado, se suman a la base de datos dos variables vinculadas a la economía política del mercado laboral. Dentro del primer grupo, se toma la variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado, total y por sector económico. En segundo lugar, se toma la variación interanual de la tasa de empleo no registrado. Mientras que la primera medición se realiza en base al SIPA, el segundo indicador se calcula en base a la EPH y ambas son publicadas por el MTEySS (2023a; 2023c).

El segundo grupo de variables vinculadas al empleo se conforma de dos variables que apuntan su atención a actores de la economía política del empleo. Por un lado, se agrega a la base de datos el Índice de Conflictividad Laboral, de la Universidad Torcuato Di Tella. Este se propone medir el grado de incidencia de la conflictividad laboral en Argentina a través de minería de datos, basándose en información documentada de grandes medios de prensa (específicamente, La Nación, Página 12 y Télam) (Judzik et al., 2021).

Por otro lado, se suma un indicador de las expectativas netas de los sectores empresariales sobre la dotación futura del empleo. Esta medida se basa en una pregunta de la Encuesta de Indicadores Laborales que realiza el MTEySS. La encuesta releva a empresas de diez y más personas ocupadas de todos los sectores de actividad con excepción del primario, localizadas en aglomerados centrales del país. Se pregunta a los empresarios si consideran que la dotación de empleo aumentará, disminuirá o se mantendrá en los próximos tres meses, buscando reflejar las expectativas de esos actores (MTEySS, 2023d). Así, se analiza su variación en el tiempo al observar la diferencia entre el porcentaje de empresas donde se considera que la dotación de empleo aumentará y el porcentaje que indica que la misma disminuirá.

También se toman diferentes mediciones para la *actividad económica*. Se calcula la variación interanual del Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE) del INDEC, el cual mide la evolución mensual de la actividad económica del total de sectores productivos a nivel nacional. Este puede ser considerado como un indicador provisorio de la evolución del PBI. En paralelo, se utiliza la variación interanual del PBI como una segunda medida de actividad económica, también publicado de manera desestacionalizada (INDEC, 2023a).

Estos datos oficiales se complementan con otros *proxies* para medir actividad económica. Por un lado, se suma la variación interanual del Índice Líder, publicado por la Universidad Torcuato Di Tella. Este índice conjuga diversos indicadores económicos para anticipar cambios de tendencia en el ciclo económico (UTDT, 2023b). Por último, se suman las variaciones interanuales de dos variables vinculadas al sector de la construcción: el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC) (INDEC, 2023b) y el Índice Construya (Grupo Construya, 2023). Ambos buscan medir el nivel de actividad en el sector tomando como referencia la venta y el consumo de insumos básicos del sector.

Por último, se incluyen indicadores basados en *evaluaciones o percepciones subjetivas*. Se toman dos componentes del Índice de Confianza del Consumidor (ICC), llevado adelante por la Universidad Torcuato Di Tella. En primer lugar, se aborda un índice de Situación Personal, que surge de las diferencias entre las respuestas “mejor” y “peor” a preguntas sobre la percepción sobre la situación económica personal tanto en relación a un año atrás y dentro de un año. De manera paralela, el índice de Situación Macroeconómica mide las diferencias entre las respuestas a las mismas preguntas pero sobre la situación macroeconómica en general y no su situación personal (UTDT, 2023c).

Tabla III. Resumen de variables de interés

Variable de medición	Tipo de medición	Variable conceptual	Frecuencia
Índice de Confianza en el Gobierno	Subjetiva	Confianza en el gobierno	Mensual*
Variación del IPC, contra el período anterior	Objetiva	Inflación	Mensual*
Variación interanual de tasa de inflación	Objetiva	Inflación	Mensual*
Variación interanual del salario real promedio de los trabajadores registrados del sector privado, total y por sector económico	Objetiva	Ingreso	Mensual*
Variación interanual del ingreso medio real de ocupados plenos asalariados, totales, registrados y no registrados	Objetiva	Ingreso	Trimestral
Variación interanual del Índice del Tipo de Cambio Real Multilateral (ITCRM)	Objetiva	Ingreso	Mensual*
Variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado, total y por sector económico	Objetiva	Empleo	Trimestral
Variación interanual de la tasa de empleo no registrado	Objetiva	Empleo	Trimestral
Índice de Conflictividad Laboral	Objetiva	Empleo	Mensual*
Indicador sobre expectativas netas empresarias sobre dotación laboral futura	Subjetiva	Empleo	Mensual
Variación interanual del Estimador Mensual de Actividad Económica	Objetiva	Actividad económica	Mensual
Variación interanual del Producto Bruto Interno	Objetiva	Actividad económica	Trimestral
Variación interanual del Índice Líder	Objetiva	Actividad económica	Mensual*
Variación interanual del Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción	Objetiva	Actividad económica	Mensual*
Variación interanual del Índice Construya	Objetiva	Actividad económica	Mensual*
Índice Situación Personal	Subjetiva	Evaluación subjetiva	Mensual
Índice Situación Macroeconómica	Subjetiva	Evaluación subjetiva	Mensual

* Estas variables también fueron transformadas a su versión trimestral, realizando el promedio simple de los valores correspondientes.

Tabla IV. Estadísticas descriptivas de las variables en el periodo considerado, con frecuencia *mensual* (noviembre 2001 - diciembre 2022)

Variables		Observaciones	Media	Desvío estándar	Mínimo	Máximo
Conf. en el gob.	Índice de Confianza en el Gobierno (Índice 0-5)	254	1,96	0,61	0,32 (sep. 2002)	3,32 (feb. 2004)
Inflación	Variación del IPC (%)	254	2,2	1,6	-0,4 (nov. 2007)	10,4 (abr. 2002)
	Variación interanual de tasa de inflación (p.p.)	254	3,4	15,5	-37,3 (dic. 2003)	44 (dic. 2022)
Ingreso	Variación interanual del salario real promedio de trabajadores registrados del sector privado (%)	254	1,0	7,2	-22,1 (dic. 2002)	17,2 (mar. 2004)
	Variación interanual del ITCRM (%)	254	4,9	34,4	-25,6 (sep. 2015)	192 (jun. 2002)
Empleo	Índice de Conflictividad Laboral (Índice con base 100=marzo 2017)	254	18	12,5	1,7 (dic. 2021)	100 (mar. 2017)
	Expectativas netas de dotación laboral futura (%)	223	4,3	3,3	-6,8 (abr. 2020)	12,7 (feb. 2005)
Actividad económica	Variación interanual del EMAE (%)	216	2,5	6,7	-26,3 (abr. 2020)	31,1 (abr. 2021)
	Variación interanual del Índice Líder (%)	254	3,4	11,3	-22,7 (abr. 2020)	39,8 (abr. 2021)
	Variación interanual del Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (%)	254	6,1	25,0	-73,8 (abr. 2020)	274,4 (abr. 2021)
	Variación interanual de Índice Construya (%)	235	8,9	31,9	-75,4 (abr. 2020)	366,4 (abr. 2021)
Evaluación subjetiva de situación eco.	Situación personal (Índice 0-100)	254	49,7	8,6	28,3 (jun. 2006)	67,7 (ene. 2007)
	Situación macroeconómica (Índice 0-100)	254	53,8	9,2	37,3 (mar. 2022)	84,3 (jun. 2003)

Tabla IV (continuación). Estadísticas descriptivas de las variables en el periodo considerado, con frecuencia *trimestral* (1T 2002 - 4T 2022)

Variables		Observaciones	Media	Desvío estándar	Mínimo	Máximo
Conf. en el gob.	Índice de Confianza en el Gobierno (Índice 0-5)	84	1,96	0,58	0,38 (3T 2002)	3,15 (1T 2004)
Inflación	Variación del IPC (%)	84	2,2	1,4	-0,1 (2T 2003)	6,9 (3T 2022)
	Variación interanual de tasa de inflación (p.p.)	84	3,4	15,3	-36,6 (4T 2003)	41,9 (4T 2002)
Ingreso	Variación interanual del salario real promedio de trabajadores registrados del sector privado (%)	83	1,0	7,1	-21,3 (4T 2002)	14,8 (1T 2004)
	Variación interanual del ingreso medio real de ocupados plenos asalariados (EPH) (%)	65	0,4	6,7	-16,4 (1T 2019)	13,5 (1T 2006)
	Variación interanual del ingreso medio real de ocupados plenos asalariados registrados (EPH) (%)	65	0,3	7,2	-18,3 (1T 2019)	15,6 (1T 2006)
	Variación interanual del ingreso medio real de ocupados plenos asalariados no registrados (EPH) (%)	65	0,2	7,8	-19,6 (2T 2019)	17,1 (3T 2005)
	Variación interanual del ITCRM (%)	84	4,9	34,2	-24,6 (3T 2015)	176,0 (2T 2002)
Empleo	Variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado (%)	84	2,6	5,5	-11,8 (2T 2002)	13,0 (2T 2005)
	Variación interanual de tasa de empleo no registrado (EPH) (%)	65	-1,2	8,1	-30,9 (2T 2020)	28,8 (2T 2021)
	Índice de Conflictividad Laboral (Índice con base 100=1T 2017)	84	32,7	18,5	4,2 (4T 2021)	100(1T 2017)
Actividad económica	Variación interanual del PBI (%)	71	2,5	6,5	-19,7 (2T 2020)	20,1 (2T 2021)
	Variación interanual del Índice Líder (%)	84	3,5	10,9	-17,7 (1T 2019)	33,1 (1T 2004)
	Variación interanual del Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (%)	84	5,7	18,6	-45,7 (2T 2020)	81,2 (2T 2021)
	Variación interanual de Índice Construya (%)	78	7,7	21,7	-36,9 (2T 2020)	87,3 (2T 2021)

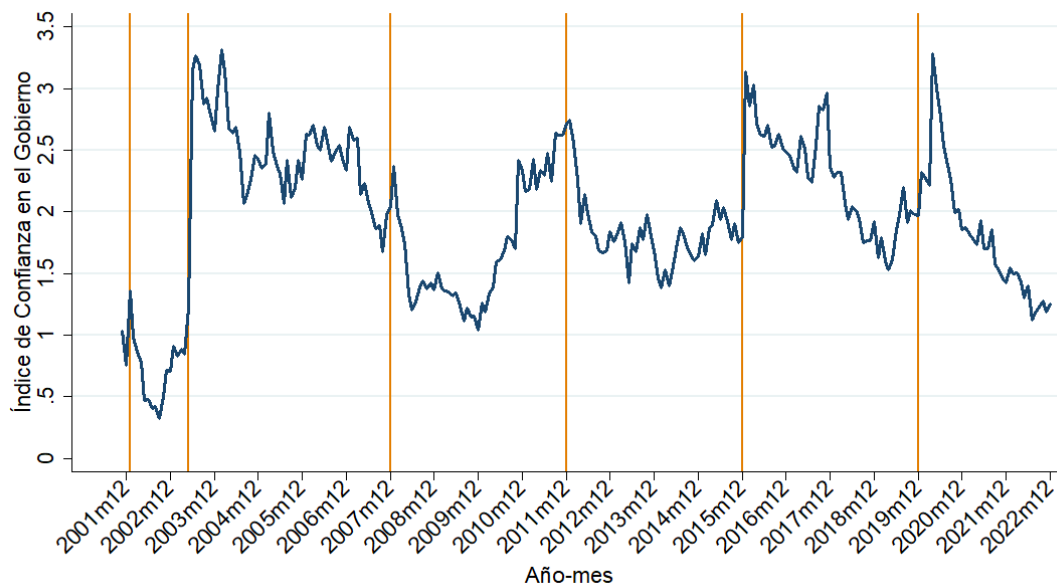
VI. Análisis

El análisis cuantitativo cuenta con tres etapas. En primer lugar, se describe la evolución temporal del ICG. Luego, se exploran las correlaciones entre las variables económicas de interés y el ICG, tomando los datos con una frecuencia mensual y trimestral. Por último, se realiza un breve ejercicio con subperíodos temporales, que giran en torno a la pandemia de COVID-19.

VI. A. Evolución de la confianza en el gobierno argentino (2001-2022)

Se puede realizar una breve descripción del desempeño del ICG a lo largo de los veinte años (entre noviembre 2001 y diciembre 2022) observando el **Gráfico VI**. En el mismo, las líneas verticales indican el inicio de cada mandato presidencial.

Gráfico VI. Evolución temporal del ICG (noviembre 2001 - diciembre 2022), con demarcación de inicio de mandatos presidenciales



Fuente: UTDT

Al visualizar el gráfico, se pueden observar diferencias entre los mandatos. Por un lado, podemos encontrar similitudes entre los gobiernos de Néstor Kirchner, Mauricio Macri y Alberto Fernández en términos del desempeño del ICG, con cierta tendencia a la baja durante sus gobiernos (partiendo, si se quiere, de orígenes similares en sus primeros meses). Luego, los dos gobiernos de Cristina Fernández de Kirchner muestran comportamientos divergentes: el primero cuenta con cierta forma de U (esto es, de declive y recuperación de la confianza durante el mandato) y el segundo tiene un comportamiento homogéneamente bajo en términos de confianza. Por último, todos los mandatos mencionados no tienen punto de comparación con los niveles mínimos de la gestión de Eduardo Duhalde. Resaltando que el rango teórico del ICG es de 0 (nula confianza) a 5 (alta confianza), el período analizado comienza con valores

inusualmente bajos de la confianza. Por ejemplo, todos los meses con un valor menor a 1 en el ICG -11 meses, el 6.3% del total considerado- se hallan entre diciembre 2001 y mayo 2003³.

En paralelo, en la gran mayoría de los últimos veinte años los valores del ICG estuvieron por debajo del valor 3. Para ser más específicos, sólo un 3.5% de los meses analizados contaron con valores mayores a 3, es decir, 9 de un total de 254 meses. Cinco de ellos corresponden al mandato de Néstor Kirchner (junio, julio, agosto de 2003 y febrero, marzo de 2004, todo dentro de su primer año de mandato), dos de ellos a la gestión de Mauricio Macri (enero y marzo de 2016, también dentro de su primer año) y, por último, los restantes dos meses corresponden al mandato de Alberto Fernández (abril y mayo de 2020, dentro del primer año de su presidencia y los primeros meses de la pandemia de COVID-19). Esto lleva a considerar la potencial influencia del fenómeno conocido como “luna de miel”, que se analizará en las próximas líneas.

A su vez, al observar el gráfico se pueden nombrar algunos sucesos reflejados en altas y bajas. Por ejemplo, se puede indicar que los períodos de elecciones de medio término tienden a presentar fluctuaciones en la confianza. A su vez, se observa que la crisis durante el primer mandato de Cristina F. de Kirchner con el campo se refleja en una caída de la confianza durante 2008. De manera paralela, la muerte del ex-presidente Néstor Kirchner para fines de 2010 parece asociarse a un aumento de la confianza en el gobierno de su esposa (marcando en cierta forma la U mencionada anteriormente). Más adelante en el tiempo, se puede observar que ante la crisis cambiaria de 2018, el entonces presidente Macri debió recurrir nuevamente al Fondo Monetario Internacional. Tanto una peor situación económica como el carácter simbólico de “volver al Fondo” puede asociarse con una baja en la confianza para ese año. Por último, la serie finaliza con una baja en la confianza en el gobierno de Alberto Fernández, tendencia clara desde mediados de la pandemia.

Para una visión más detallada del comportamiento del ICG, se pueden calcular estadísticas descriptivas dentro de cada mandato. En la **Tabla V** se observa que la media de estas dos décadas es 1.96, con un desvío estándar de 0.60 implicando cierto nivel de heterogeneidad de la confianza. Si se comparan las medias, se observa que el promedio de la presidencia de Mauricio Macri resulta el más alto mientras que el de Eduardo Duhalde el más bajo, seguido por el primer gobierno de Cristina F. de Kirchner. Por último, en términos del desvío estándar, resulta interesante resaltar que el período con la mayor heterogeneidad del ICG es el mandato de Alberto Fernández, considerando sus primeros tres años de presidencia. No obstante, le sigue muy cercanamente el desvío del primer mandato de Cristina F. de Kirchner.

³ Es importante considerar que el ICG de mayo 2003 se tomó en los primeros días del mes, donde aún Néstor Kirchner no era presidente.

Tabla V. Estadísticas descriptivas del ICG por mandato presidencial (rango teórico del ICG: 0 - 5)

Mandato presidencial	Mínimo (mes-año)	Media	Desvío estándar	Máximo (mes-año)
<i>Eduardo Duhalde</i>	0,32 (sep. 2002)	0,71	0,25	1,22 (may. 2003)
<i>Néstor Kirchner</i>	1,68 (oct. 2007)	2,49	0,36	3,32 (feb. 2004)
<i>Cristina Fernández de Kirchner 1</i>	1,04 (dic. 2009)	1,71	0,49	2,64 (sept. 2011)
<i>Cristina Fernández de Kirchner 2</i>	1,39 (feb. 2014)	1,83	0,29	2,75 (ene. 2012)
<i>Mauricio Macri</i>	1,53 (abr. 2019)	2,27	0,42	3,14 (ene. 2016)
<i>Alberto Fernández (hasta dic. 2022)</i>	1,12 (julio 2022)	1,81	0,52	3,29 (abr. 2020)
Total (2001-2022)	0,32 (sep. 2002)	1,96	0,60	3,32 (feb. 2004)

Por último, se realiza otra comparación de estadísticas descriptivas desagregando cada mandato en su primer año, su “luna de miel”, y el tiempo restante. Esta es una noción difundida en la literatura sobre la confianza en el gobierno (Clarke et al., 1993; Chanley et al., 2000; Van Erkel y Van der Meer, 2016) y en otras temáticas de la ciencia política, como la política legislativa (Calvo, 2007; Aleman y Calvo, 2010; Bonvecchi y Zelaznik, 2011). Se estudia si en el primer año se cuenta, por ejemplo, con una mayor tasa de aprobación de los proyectos presentados por el Ejecutivo, su posibilidad de moldear resultados legislativos o, tornando a este análisis, si influye en el nivel de confianza. Esto último puede vincularse a una noción compartida por la sociedad de cierta motivación del nuevo gobierno para llevar adelante políticas públicas. Teniendo esto en mente, se presenta la **Tabla VI**, donde se deja de lado el mandato de Duhalde por su corta duración. Salvo el primer mandato de Cristina F. de Kirchner, los promedios del ICG tienden a ser mayores en el primer año en comparación al resto de cada mandato.

Tabla VI. Media del ICG en el primer año de cada mandato y en los años restantes

Mandato presidencial	Media de primer año	Media de años restantes
<i>Néstor Kirchner</i>	2,97	2,35
<i>Cristina F. de Kirchner 1</i>	1,62	1,75
<i>Cristina F. de Kirchner 2</i>	2,08	1,75
<i>Mauricio Macri</i>	2,64	2,14
<i>Alberto Fernández (hasta dic. 2022)</i>	2,42	1,53

Elaboración propia, basado en análisis similar sobre otro tópico de Bonvecchi y Zelaznik (2011)

VI. B. Análisis bivariado: correlaciones dinámicas entre las variables de interés y el ICG

A continuación se estudian las diferentes correlaciones entre el ICG y las variables económicas de interés con un espíritu exploratorio. Las asociaciones se encuentran resumidas en la **Tabla VII**, donde, para cada variable, se indica la magnitud de las correlaciones, los rezagos de las variables económicas donde los valores de las asociaciones se maximizan y con qué nivel de significancia estadística se logran las correlaciones.

A su vez, se divide la tabla en dos grandes columnas, donde la primera indica que las variables se toman con una frecuencia mensual y la segunda con una frecuencia trimestral. Además de cambiar la periodicidad de los datos, implica una variación relevante con respecto a la serie a analizar. Mientras que en frecuencia mensual se cuenta con datos desde noviembre de 2001 a diciembre de 2022, en el caso trimestral se calculan las asociaciones desde el primer trimestre del año 2002 hasta el cuarto trimestre de 2022. Es decir, mientras que de la primera forma se incluyen los dos meses críticos del 2001, de la segunda manera se excluyen por falta de datos para calcular el cuarto trimestre del 2001 del ICG.

Es importante indicar que, previa a la estimación de posibles correlaciones, se llevaron adelante dos pruebas de raíz unitaria sobre las variables a utilizar: el test de Dickey Fuller y el test de Phillips-Perron. Es relevante realizar estas pruebas dado que, en caso de existir raíces unitarias, las mismas podrían estar sesgando las asociaciones analizadas con tendencias propias de cada serie. Los resultados pueden encontrarse en el **Anexo III** y, en general, se logró rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria con un $p < 0.05$ o, en ciertos casos, con un $p < 0.1$. Esto indica que en la gran mayoría de las variables existe una muy baja probabilidad de que la presencia de raíces unitarias esté sesgando las asociaciones encontradas.

Existieron, no obstante, dos situaciones puntuales a resaltar y frente a las cuales se debe tener cierta precaución. Por un lado, para las variables de variación interanual de la tasa de inflación, variación interanual del salario real y variación interanual del ITCRM, se encuentran resultados favorables (resultados que permiten desestimar la hipótesis nula, con $p < 0.05$) en uno de los dos tests de raíz unitaria (Phillips-Perron), pero no en el otro (Dickey Fuller). Se entiende que esta situación no es de suma gravedad. Por otro lado, la única variable que presenta cierta complejidad es la variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado, donde no se puede desestimar la posibilidad de que cuente con raíz unitaria (no logra significancia de $p < 0.1$). Por ello, tal correlación en la **Tabla VII** se la señala con letra cursiva, pero se prioriza continuar con el uso de esta variable en el análisis, dada su relevancia teórica.

Tabla VII. Correlaciones dinámicas entre ICG y variables económicas de interés

Variables		Mensual (nov. 2001 - dic. 2022)			Trimestral (1T 2002 - 4T 2022)		
		Correlación	Rezagos	n	Correlación	Rezagos	n
Inflación	Variación (mensual y trimestral) del IPC	-0,31***	2	254	-0,38***	1	84
	Variación interanual de tasa de inflación	-0,53***	0	254	-0,56***	0	84
Ingreso	Variación interanual del salario real regist. sector privado	0,52***	0	254	0,55***	0	83
	Var. i.a. del ingreso real de ocupados plenos asalariados (EPH)	-	-	-	0,46***	0	65
	Var. i.a. del ingreso real de ocup. plenos asal. registrados (EPH)	-	-	-	0,44***	0	65
	Var. i.a. del ingreso real de ocup. plenos asal. no registrados (EPH)	-	-	-	0,33***	0	65
	Variación interanual del ITCRM	-0,45***	2	254	-0,47***	1	84
Empleo	Var. i.a. del empleo asalariado registrado en el sector privado	-	-	-	0,52***	1	84
	Variación interanual de la tasa de empleo no registrado (EPH)	-	-	-	-0,40***	0	65
	Índice de Conflictividad Laboral	-0,07	4	254	-0,21*	5	84
	Expectativas netas de dotación laboral futura	0,32***	3	220	-	-	-
Actividad económica	Var. i.a. del EMAE (frecuencia mensual) o del PBI (trimestral)	0,12*	6	210	0,13	2	70
	Variación interanual del Índice Líder	0,39***	8	254	0,39***	2	84
	Var. i.a. del Indicador Sintético de la Act. de la Construcción	0,28***	5	254	0,39***	2	84
	Variación interanual de Índice Construya	0,24***	4	231	0,35***	1	77
Evaluación subjetiva de sit. económica	Situación personal	0,66***	0	254	-	-	-
	Situación macroeconómica	0,65***	2	254	-	-	-

*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Nota: en el **Anexo IV** se encuentran las correlaciones de las variables (a) variación interanual del salario real promedio de aquellas personas registradas en el sector privado y (b) variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado, desagregándolas por sector económico.

A continuación, se expondrá un desarrollo descriptivo de los principales resultados de la **Tabla VII**. Los mismos se acompañarán de gráficos sobre el comportamiento longitudinal de las variables consideradas. Aunque la mayoría de las veces se puede realizar los gráficos tanto con frecuencia mensual como trimestral, se prioriza este último dada su mayor claridad visual. No obstante, existen tres variables económicas (las tres de medición de índole subjetiva) sobre las cuales se presentan los gráficos con datos con periodicidad mensual⁴. A su vez, la misma información de la **Tabla VII** se aclara en la parte inferior de cada gráfico: la magnitud de la correlación, con su nivel de significancia estadística (* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$) y, entre paréntesis, el rezago donde se maximiza la correlación.

Antes de ello, es importante resaltar que lo que estamos analizando son correlaciones entre dos variables, es decir, cómo interactúan las mismas en el tiempo. Si bien en este análisis no se está controlando por otras variables que podrían estar influyendo, estudiar variaciones temporales conjuntas permite identificar potenciales relaciones entre las variables de interés, que pueden ser el inicio de un análisis posterior mediante modelización más compleja, por ejemplo identificando posibles relaciones de causalidad. Además, es importante destacar que, aun cuando la magnitud de algunas de las asociaciones no sea extremadamente alta⁵ en nivel, la mayoría logra una significancia estadística robusta (de $p < 0.01$).

VI.B.1. Inflación

Como se mencionó anteriormente, la inflación es uno de los fenómenos más presentes en la cotidianidad económica de la Argentina⁶. En esta línea, los datos indican que existe una correlación negativa entre diferentes medidas de inflación y la confianza en el gobierno.

En primer lugar, se encuentra una asociación negativa entre la variación mensual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) y el ICG. Esta correlación, de -0.31, se maximiza cuando se toma un rezago de dos meses en la variación mensual del IPC y es estadísticamente significativa al $p < 0.01$. Por otro lado, si se considera la variación interanual de la tasa de inflación (es decir, primero se calcula la tasa de inflación -entendida como la variación entre el IPC de un mes y el

⁴ Esto se debe a que no se calcula la asociación a nivel trimestral para estas tres variables subjetivas, dado que con frecuencia trimestral no se puede rechazar la hipótesis nula de raíces unitarias (**Anexo III**).

⁵ No existe una regla de oro para caracterizar la magnitud o fuerza de una correlación. Sin embargo, en este trabajo se toma la caracterización de Salkind (2000). Esta indica que las asociaciones entre 0 y 0.2 son consideradas nulas o muy débiles; entre 0.2 y 0.4 débiles; entre 0.4 y 0.6 moderadas; entre 0.6 y 0.8 fuertes y, por último, entre 0.8 y 1 se consideran muy fuertes a perfectas.

⁶ En la encuesta del 2020 de Latinobarómetro Argentina, frente a la pregunta sobre el principal problema del país, el 6% respondió inflación, siendo el problema económico más mencionado (igualado con el desempleo, con otro 6%), luego de una categoría general de “La economía/problemas económicos/financieros” con el 17%. A modo de comentario, la respuesta más frecuente fue “Situación política/problemas de la política” con el 19% de respuestas (Latinobarómetro, 2023), un problema también relevante para la presente tesis.

IPC del mismo mes en el año previo- y, luego, se compara la tasa de inflación contra la misma tasa del mismo mes del año previo), la asociación asciende a -0.53 , manteniendo una significancia estadística de $p < 0.01$ sin considerar rezagos temporales.

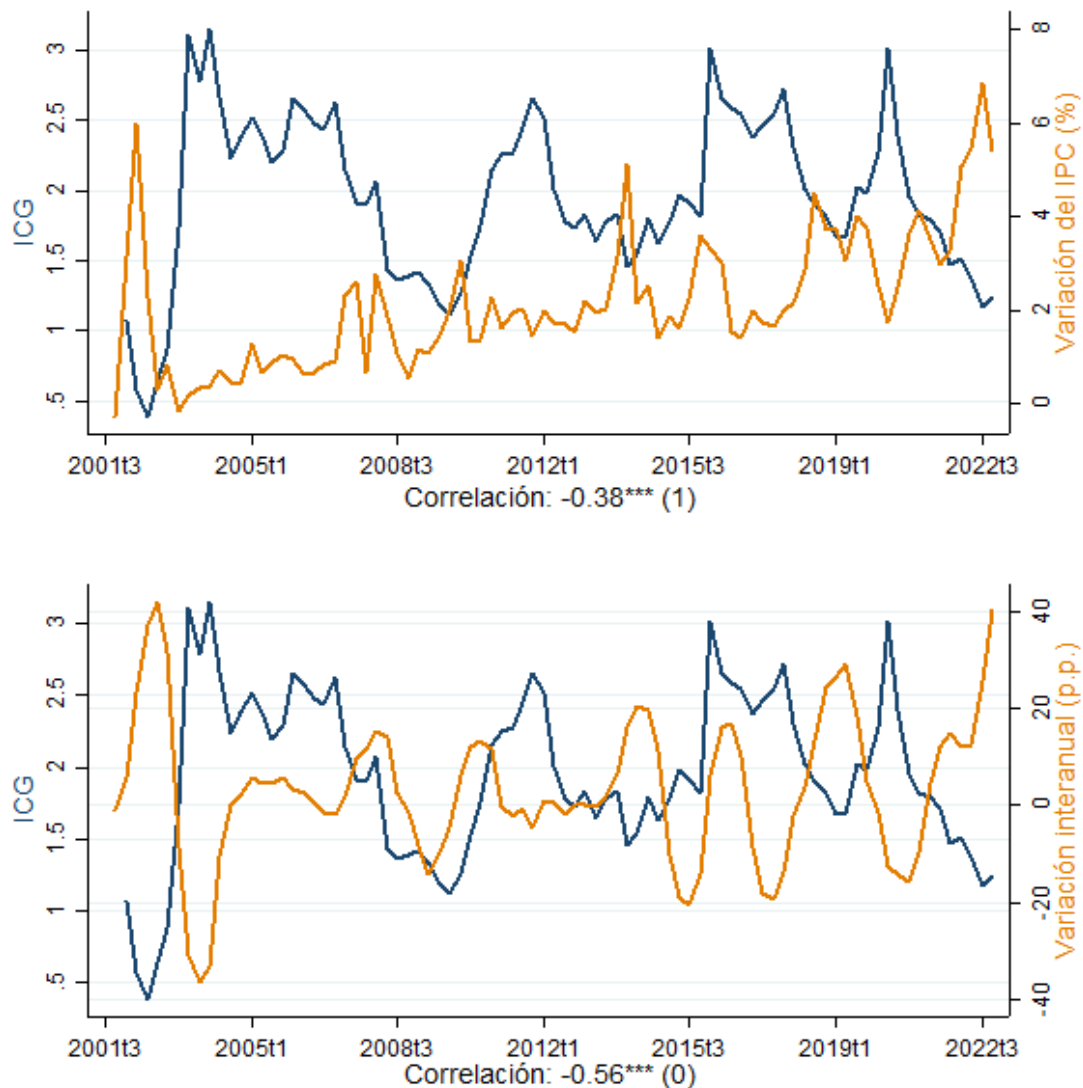
Las correlaciones tienen una mayor fuerza cuando se consideran periodos trimestrales. Al calcular la asociación entre el promedio trimestral de la variación del IPC y el nivel trimestral del ICG, se observa una asociación negativa de -0.38 , incorporando un rezago temporal de un trimestre en la primera variable y con una significancia estadística de $p < 0.01$. Por otro lado, la asociación entre la variación interanual de la tasa de inflación y el nivel del ICG asciende a -0.56 , sin incorporar rezagos y manteniendo una significancia estadística de $p < 0.01$.

En resumen, aunque varíen las fuerzas de las asociaciones, todas muestran el signo negativo esperado y una significancia estadística de $p < 0.01$. Ello brinda indicios de lo siguiente: una mayor inflación (ya sea considerando una secuencia mensual o trimestral) se asocia a una menor confianza en el gobierno (y viceversa). En cuanto al factor temporal, la mayoría de las correlaciones se maximizan sin considerar rezagos temporales, lo que indica una asociación bivariada en el mismo momento.

Esto dialoga con lo que la literatura existente sobre confianza del gobierno y desempeño económico encuentra sobre esta variable en particular. Allí, se indica teóricamente que en contextos de mayor inflación, se observa una menor confianza política. No obstante, es interesante resaltar que el efecto de la inflación observado en parte de la literatura resulta menos consistente que el vinculado a otras variables, como lo puede ser el desempleo (Clarke et al., 1993; Van Erkel y Van der Meer, 2016)⁷. Aquí, en los últimos veinte años de la historia argentina, y al analizar correlaciones, la asociación entre inflación y confianza en el gobierno resulta estadísticamente significativa. Esto brinda apoyo a la *Hipótesis 1.a.*, donde a menor inflación, se observa una mayor confianza en el gobierno por parte de la sociedad (y viceversa: a mayor inflación, menor confianza).

⁷ Es importante recordar que se trabaja con correlaciones y en otros escritos, como lo pueden ser el de Clarke et al. (1993) y Van der Meer y Van Erkel (2016), se evalúan las relaciones inmersas en modelos más complejos, incluyendo controles sobre otras variables.

Gráfico VII. Evolución temporal del ICG y de (a) la variación del IPC y (b) la variación interanual de la tasa de inflación, con frecuencia trimestral



Fuentes: UTDT, INDEC, IPC Congreso y FIEL

De manera tentativa, esta relación bivariada puede vincularse a diversos argumentos asociados a los orígenes de la inflación. Desde una mirada más heterodoxa de la economía, se podría indicar que le es reprochable al gobierno la falta de presión y supervisión sobre los agentes económicos que tienen incidencia en los precios, y que ello lleva al aumento general de los mismos. No obstante, una mirada clásica de la economía propondría un camino diferente: la inflación existe porque, por ejemplo, el gobierno cuenta con una política monetaria laxa o un banco central permeable a las presiones políticas. Por ambos caminos se puede llegar al mismo lugar: sea de una u otra manera, se tiende a responsabilizar al gobierno por la inflación. Este fenómeno económico reduce las posibilidades de obtener y consumir ciertos bienes y servicios, golpeando directamente al bolsillo de la sociedad. Esto puede disminuir el grado de satisfacción en

términos de la vida cotidiana de cada persona, lo cual puede traducirse en menores niveles de satisfacción y confianza con respecto al gobierno (Clarke et al., 1993).

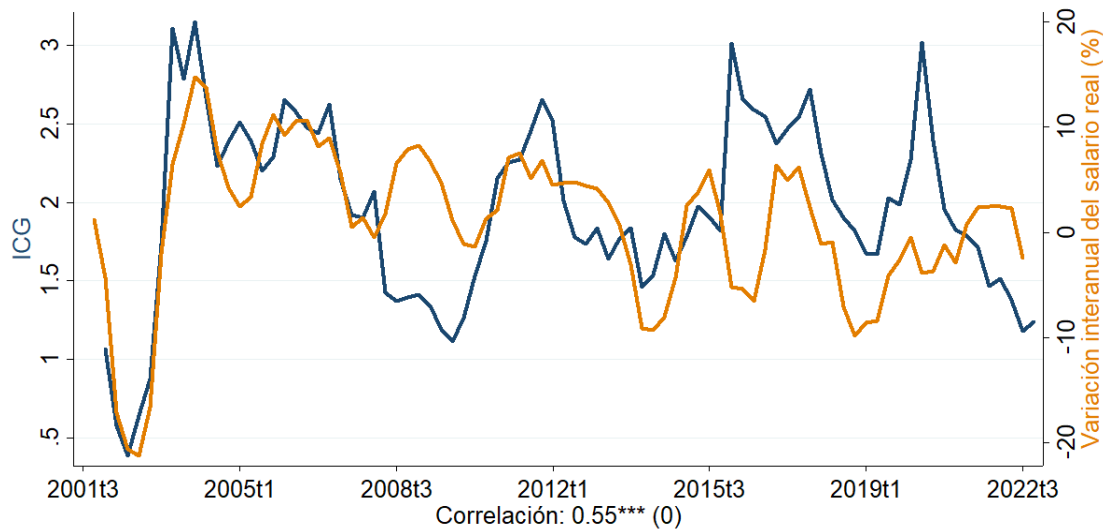
A su vez, retomando las correlaciones previas, la asociación de mayor fuerza con el nivel del ICG resulta ser la variación interanual de la tasa de inflación, tanto en secuencia mensual como trimestral: esto parecería indicar que no es sólo que la inflación vaya en aumento, sino que lo que también presentaría una mayor preocupación y por ende un mayor correlato con la confianza en el gobierno es la velocidad con la cual varía la inflación. El aumento de la tasa de inflación interanual se traduce en un contexto de mayor inestabilidad e incertidumbre, donde la ciudadanía se podría considerar inmersa en una situación de descontrol con respecto a los precios y a la economía en general. Así, este contexto de incertidumbre y mayor inseguridad económica alimentado por una tasa de inflación en alza puede llevar a una percepción más negativa del gobierno, disminuyendo la confianza en el mismo (Wroe, 2015).

VI.B.2. Ingreso

Con respecto a las variables que buscan analizar el ingreso, se cuenta con dos fuentes de datos diferentes: por un lado, la información provista por el Ministerio de Trabajo de la Nación en base al SIPA y, por otro, los datos tomados por dicho Ministerio de la Encuesta Permanente de Hogares que realiza el INDEC.

Con respecto a la variable vinculada a la primera fuente de datos, se observa la variación interanual del salario real promedio de aquellas personas registradas en el sector privado. La asociación indica una fuerza de 0.52 y de 0.55 si se toma una secuencia mensual o trimestral, respectivamente. En ambos casos, se maximiza sin incluir rezagos temporales y la misma logra una significancia estadística de $p < 0.01$. Esta asociación implica que, en contextos de una mayor variación -por ejemplo- positiva del salario real promedio del empleo registrado en el sector privado (lo que refleja un aumento del ingreso), se observa una mayor confianza en el gobierno en el mismo período temporal (y viceversa: cuando existe una pérdida del salario real, se observa menor confianza).

Gráfico VIII. Evolución temporal del ICG y de la variación interanual del salario real promedio del empleo registrado en el sector privado, con frecuencia trimestral



Fuentes: UTDT y MTEySS (en base al SIPA)

A la luz de esta evidencia se podría indicar que el aumento del poder adquisitivo puede provenir de dos fuentes. Por un lado, pueden observarse aumentos en el salario nominal promedio, lo cual a su vez se puede deber a, por ejemplo, negociaciones paritarias y convenios colectivos de trabajo más beneficiosos para quienes trabajan en relación de dependencia con registro formal (lo cual se vincula a sindicatos organizados y fuertes). Por otro lado, otro posible mecanismo -complementario, no sustitutivo- es la existencia de menores niveles de inflación, por lo que el mismo salario nominal se traduce en un mayor salario real y mayor poder adquisitivo.

En ambos casos, se puede derivar la existencia de un gobierno que parece estar trabajando en pos del bienestar general de la sociedad y, por ello, se traduce en una mayor confianza. En el primer caso, el rol del gobierno argentino en las negociaciones tripartitas que definen los convenios colectivos es clave. Aunque existieron momentos de menor coordinación salarial y división entre las confederaciones sindicales (como lo demuestra la etapa 2012-2015), el entramado institucional de negociación salarial resultó especialmente importante en el período analizado en este trabajo (Etchemendy, 2019).

Por otro lado, como ya fue explicado en el apartado anterior, las posibles explicaciones para la relación entre inflación y el accionar gubernamental también son válidas para el análisis de la confianza y los ingresos, a las que se pueden sumar las decisiones sobre el tipo de cambio que más adelante serán profundizadas. En términos generales, un tipo de cambio más bajo (es decir,

con un peso argentino más valuado frente a otras divisas) implica mayor poder adquisitivo para los trabajadores.

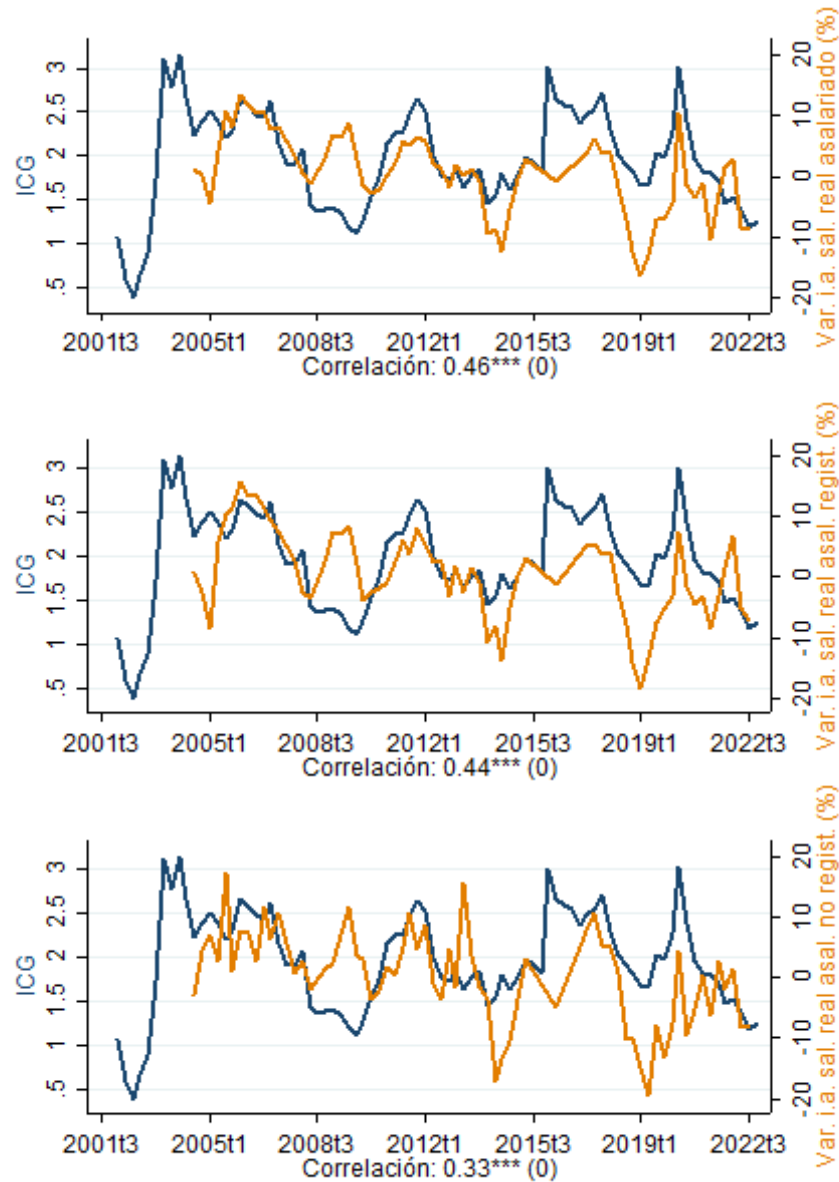
Además, se puede encontrar el desglose por actividad económica de la variación interanual del salario real promedio registrado en el sector privado en el **Anexo IV**. Todos los sectores logran asociaciones de diferente magnitud pero estadísticamente significativas al $p < 0.01$ salvo el sector pesquero (que logra un nivel de significancia menor) y el sector minero (que no logra el piso mínimo de significancia estadística de $p < 0.1$). Al observar el Anexo, existe cierta divergencia entre la magnitud de las asociaciones de los diferentes sectores económicos, aunque la gran mayoría se maximiza sin incluir rezagos temporales.

Para mencionar los valores máximos y mínimos de aquellas correlaciones que logran una significancia estadística de $p < 0.01$, se encuentra que, mientras que existe una asociación relativamente fuerte de 0.56 y 0.59 (con secuencia mensual y trimestral, respectivamente) entre la variación interanual del salario real promedio de las actividades inmobiliarias y la confianza en el gobierno, existe una asociación de 0.35 y 0.40 (mensual y trimestral) entre el nivel de confianza y la variación interanual del salario real promedio de la construcción.

Es interesante notar que existen ciertos sectores económicos que presentan una relativamente fuerte correlación entre la variación interanual del salario real promedio y la confianza en el gobierno que, a su vez, cuentan con sindicatos fuertes y organizados. Por ejemplo, la industria manufacturera, el comercio y el transporte presentan correlaciones mayores a 0.50 en secuencia trimestral, estadísticamente significativa al $p < 0.01$ y sin incluir rezagos temporales en la variable salarial. Esto aporta a la explicación tentativa brindada en líneas anteriores, donde la asociación fuerte entre estas variables se puede vincular a la existencia de organizaciones sindicales con un peso importante en la política laboral argentina, que coordinan con el gobierno la política de ingresos.

Un análisis similar y alternativo se puede realizar si se toman valores obtenidos a través de la Encuesta Permanente de Hogares. Se logran asociaciones igualmente positivas y significativas al $p < 0.01$, por lo que nutre la evidencia previa. Si se considera la variación interanual del ingreso real promedio de las personas encuestadas asalariadas, se obtiene una asociación moderada y positiva de 0.46, sin incluir rezagos temporales. Esta se mantiene si se considera sólo la variación interanual del ingreso real promedio de las personas asalariadas registradas, con una asociación de 0.44, pero la correlación se ve atenuada si observa sólo la variación interanual del ingreso real promedio de las personas asalariadas no registradas, logrando una asociación de apenas 0.33.

Gráfico IX. Evolución temporal del ICG y de la variación interanual del ingreso real promedio de personas (a) asalariadas, (b) asalariadas registradas y (c) asalariadas no registradas, con frecuencia trimestral



Fuentes: UTDT y MTEySS (en base a la EPH)

No obstante, se deben hacer varios comentarios metodológicos con respecto a estos valores vinculados a la EPH. Por un lado, como se observa en la **Tabla VII**, se toma en consideración 65 trimestres y no 80 como se realiza en las demás correlaciones. Esto ocurre por la disponibilidad de datos pero, a la vez, disminuye las chances de mayor variabilidad. Por otro lado, es importante tener en cuenta que las personas pueden tender a subreportar sus ingresos (Moore et al., 2000; Hurst et al., 2014), por lo que estas últimas correlaciones vinculadas a datos

de la EPH pueden divergir de las asociaciones poblacionales (que nunca se conocerán). Sin embargo, las correlaciones presentadas continúan siendo interesantes.

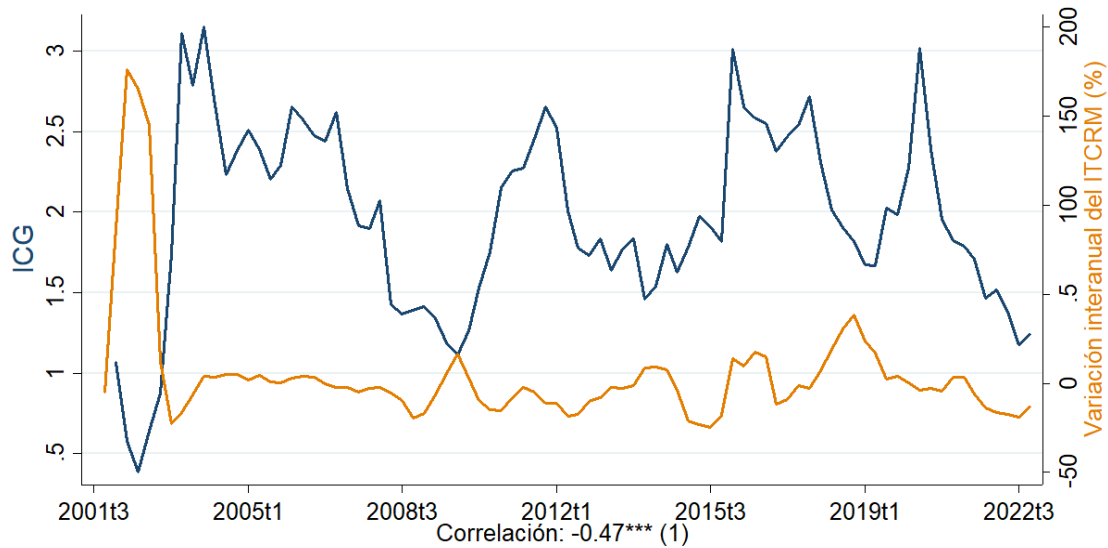
Asimismo, la correlación entre la variable que incluye a todos los asalariados y la confianza (0.46) resulta similar a aquella que restringe el mundo de los asalariados en sólo los registrados (0.44). En cuanto a las personas asalariadas no registradas, se puede considerar que existe un mecanismo más “difuso” de variaciones del salario real, donde se establece un contacto más “indirecto” con el gobierno y, por ello, se traduce en una menor asociación con respecto a la confianza en el gobierno (correlación: 0.33).

En la misma línea que lo visto para las variables anteriores, es claro que los sectores informales no gozan de la protección sindical de los trabajadores formales. De allí que la posibilidad de que aumente su confianza en el gobierno como fruto de aumentos en su ingreso nominal por negociaciones paritarias (en las que el gobierno participa) deja de ser igual de válida para estos sectores. Esto se puede vincular, además, al condicionante de seguridad económica que propone la literatura: aquellas personas que se encuentran más inseguras de su ingreso presente y futuro tenderán a confiar menos en el gobierno (Wroe, 2015).

Por último, y vinculado a dicha situación fluctuante, otro indicador del ingreso y poder adquisitivo de la sociedad argentina es la variación interanual del Índice de Tipo de Cambio Real Multilateral (ITCRM), llevado adelante por el Banco Central. Este busca indicar períodos de apreciación y devaluación del peso argentino, reflejado en bajas y aumentos -respectivamente- del índice. Por ejemplo, cuando se observa una devaluación del peso argentino (es decir, un aumento del índice), esto disminuye el poder adquisitivo de la población, por lo que se esperaría una baja en la confianza en el gobierno.

¿Qué indica la evidencia de las últimas dos décadas de la historia argentina? Lo que se observa es una correlación negativa y moderada del -0.45 entre la variación interanual del ITCRM y el nivel del ICG, considerando un rezago temporal de dos meses en la primera variable. Esto es similar al considerar una frecuencia trimestral, con una correlación de -0.47 y un rezago de un trimestre. Ambas asociaciones estadísticamente significativas al $p < 0.01$ indican que luego de dos meses o un trimestre de cierta variación interanual -por ejemplo- positiva en el ITCRM (lo que implica una devaluación, menor poder adquisitivo), se tienden a observar menores niveles de confianza en el gobierno.

Gráfico X. Evolución temporal del ICG y de la variación interanual del ITCRM, con frecuencia trimestral



Fuentes: UTDT y BCRA

La asociación tiene sentido al observar la historia reciente argentina, donde prácticamente todas las administraciones han intentado sostener el poder adquisitivo evitando devaluaciones hasta tanto sean el último recurso. Esto ha llevado a períodos de apreciación cambiaria, en lugar de enfrentar los costos en términos de ingresos -por saltos inflacionarios y la propia pérdida de poder adquisitivo en relación a otras monedas- de una devaluación. Gerchunoff y Kacef (2016), Gerchunoff y Hora (2021), entre otros, explican esta operatoria tanto para la segunda etapa del kirchnerismo en el poder, como para analizar los errores de la presidencia de Mauricio Macri.

Así, las administraciones de turno se enfrentaron al mismo dilema: en los términos de Gerchunoff y Rapetti (2016), existía un tipo de cambio real de equilibrio macroeconómico -aquel que permite el equilibrio en la balanza de pagos y el pleno empleo- que difería del tipo de cambio real de equilibrio social, preferido por la capacidad adquisitiva de los ingresos de los trabajadores ocupados. En esta línea, tomando una explicación habitual de economía política, como lo son los modelos de ciclos electorales (Keech, 1995), es claro que los gobiernos buscan posponer decisiones difíciles -como una devaluación- para evitar costos en el corto plazo en términos de votos. En esta línea argumental, los resultados obtenidos muestran que la confianza en el gobierno parece seguir las mismas dinámicas.

En pocas palabras, dada la evidencia anterior, se puede considerar que un mayor ingreso se asocia a una mayor confianza en el gobierno. Esto se vincula a la literatura sobre América Latina: al comparar los países de la región, la evidencia indica que un aumento en el ingreso promedio se asocia a un aumento en la confianza en el gobierno de dicho/s país/es (Espinal et

al., 2006; Bargsted et al., 2017). En este sentido, el aporte de este trabajo con respecto a la situación argentina indica que aquellas etapas temporales con mayor ingreso se asocian a momentos de mayor confianza gubernamental y esto es sumamente importante si se considera el contexto cambiante argentino. En resumen, la evidencia propuesta en términos de variables de ingreso parece apoyar la *Hipótesis 1.b.*, donde a mayor ingreso, mayor confianza en el gobierno.

VI.B.3. Empleo

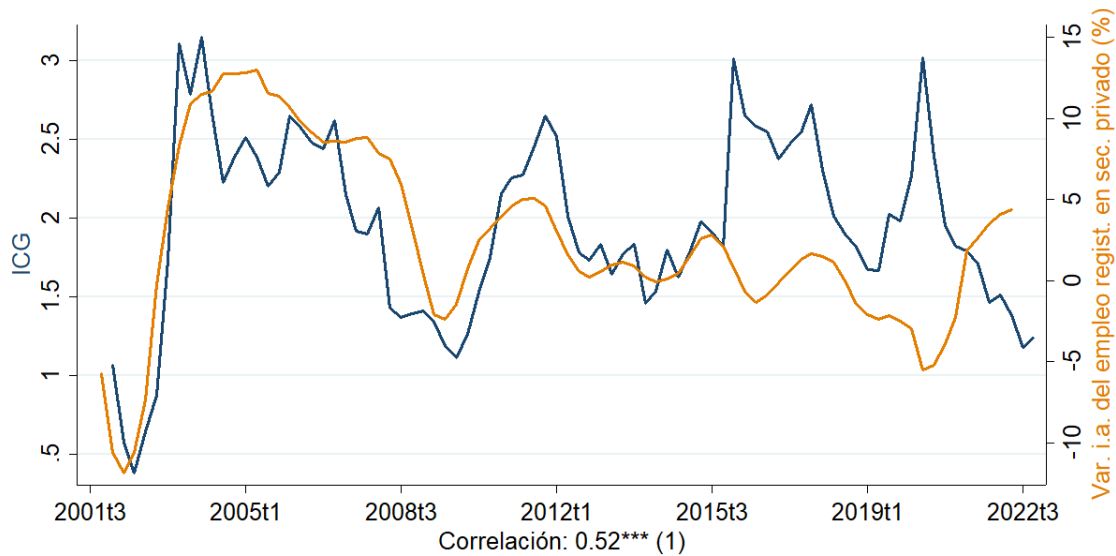
Se obtienen diferentes correlaciones estadísticamente significativas con respecto a las variables vinculadas al empleo: por un lado, las relacionadas a puestos de trabajo registrados y no registrados y, por otro lado, las asociadas a variables de economía política del mercado laboral.

En primer lugar, se analiza la asociación entre la variación interanual del empleo y la confianza en el gobierno: se podría esperar que a mayor cantidad de puestos de trabajo (es decir, menor desempleo), se observe una mayor confianza en el gobierno. Observando la evidencia, se encuentra una asociación positiva entre la variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado⁸ y el nivel del ICG. Aunque dada la situación argentina esta variable está lejos de representar la totalidad de los puestos de trabajo, sí se puede argumentar en relación a una porción importante de la fuerza laboral argentina.

Tomando en cuenta las últimas dos décadas de la historia nacional, la evidencia indica que existe una asociación positiva de 0.52 entre la variación interanual de los puestos de trabajo registrado en el sector privado y la confianza en el gobierno. Esto se observa con un rezago de un trimestre en la variable laboral y con una significancia estadística de $p < 0.01$. Es decir, un aumento de los puestos de trabajo en el sector privado -con respecto al año anterior- hace un trimestre se asocia a un aumento en la confianza en el gobierno hoy. No obstante, es importante recordar que esta variable no logra significancia estadística para rechazar la hipótesis nula de presencia de raíz unitaria, por lo que se debe tener precaución con esta asociación.

⁸ El empleo perteneciente a empresas con participación accionaria privada y estatal se incluye dentro del sector privado (MTEySS, 2023a) y se tiene en cuenta en estos datos.

Gráfico XI. Evolución temporal del ICG y de la variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado, con frecuencia trimestral

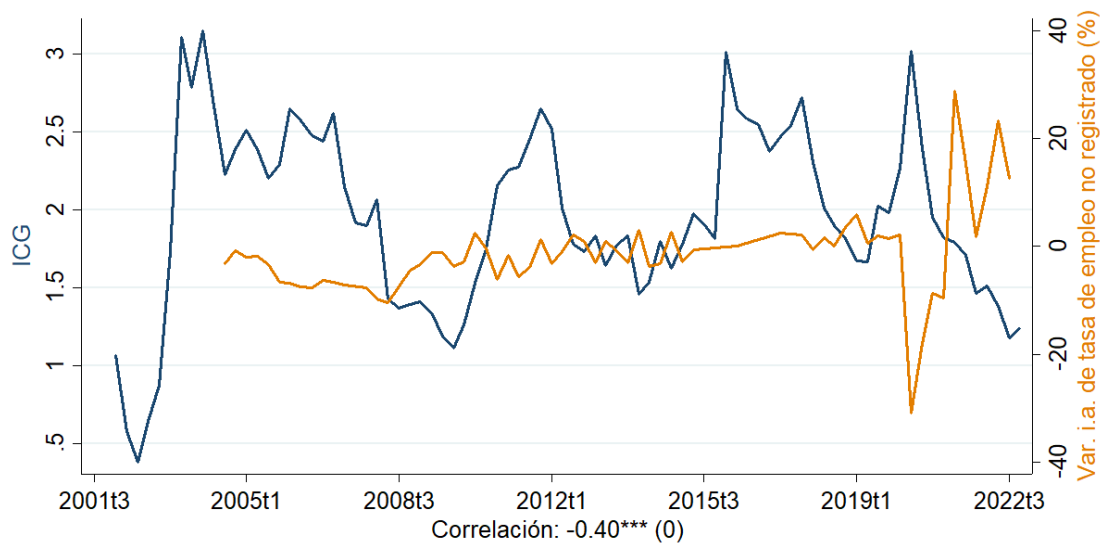


Fuentes: UTDT y MTEySS (en base al SIPA)

En el **Anexo IV** se encuentra el desglose de esta variable de empleo por sectores económicos. La asociación se mantiene positiva y estadísticamente significativa al $p < 0.01$, aunque varía su magnitud: la correlación más débil es la vinculada al empleo en el sector de la minería y el petróleo (corr.: 0.31) y la más fuerte se observa con respecto a la actividad de la construcción (corr.: 0.57, levemente por encima de la asociación con la variable de empleo total -de 0.52-). A su vez, es importante recalcar que sectores centrales para la actividad económica argentina, como lo es la ya mencionada construcción, el comercio y la agricultura logran las correlaciones más fuertes (0.57, 0.52 y 0.51). No obstante, se debe tener cautela con estas asociaciones dado que la mayoría de las variables sectoriales no logran rechazar la hipótesis nula de presencia de raíz unitaria (**Anexo IV**).

Dejando de lado el empleo registrado, se observa otra asociación estadísticamente significativa entre el nivel del ICG y la variación interanual de la tasa de empleo no registrado, basada en la EPH. De manera similar a lo que ocurre con las variables de ingreso real de asalariados (registrados y no registrados) con datos de la EPH, se consideran 65 trimestres y no alrededor de 80 como en el resto de las asociaciones. Se encuentra una correlación moderada y negativa de -0.40 entre la variación interanual de la tasa de empleo no registrado y el nivel del ICG, sin incluir rezagos temporales y con una significancia estadística de $p < 0.01$. Esto es, un aumento en la variación anual -por ejemplo- positiva de la tasa de empleo no registrado se asocia a una menor confianza en el gobierno en el mismo momento temporal (y viceversa).

Gráfico XII. Evolución temporal del ICG y de la variación interanual de la tasa del empleo no registrado, con frecuencia trimestral



Fuentes: UTDT y MTEySS (en base a la EPH)

Estas asociaciones entre variables de empleo y confianza nutren la literatura existente. Las épocas de mayor empleo pueden fomentar una mayor satisfacción ciudadana, tanto con la vida personal como con el gobierno. Así, esta mayor satisfacción se comprende, también, como una percepción de que el gobierno está trabajando a favor de los intereses de la sociedad, lo cual aumenta la confianza. En cambio, en momentos de menor empleo, no sólo quienes queden sin trabajo culpan al gobierno, sino que aquellas personas que temen quedarse sin empleo también lo harán (Clarke et al., 1993; Van Erkel y Van der Meer, 2016; Foster y Frieden, 2017).

A su vez, no es sólo mayor empleo o desempleo, sino el nivel de (in)formalidad de los puestos de trabajo. La asociación encontrada entre tasa de empleo no registrado y la confianza en el gobierno resulta de cierto interés teniendo en cuenta el mercado laboral argentino. Como se puede observar en el último gráfico, la variación interanual de la tasa de empleo no registrado ha resultado levemente positiva en la última década (sin contar el período atípico de la pandemia de COVID-19). Existen dos descripciones tentativas sobre dicho proceso. Por un lado, pueden existir personas que se encontraban registradas pero que, por diferentes motivos, pasaron al empleo no registrado, por lo que probablemente se trasladaron a un escenario en peores condiciones, de mayor inseguridad laboral. Por otro lado, otra alternativa es la incorporación en el mercado laboral de personas directamente en trabajos no registrados, por falta de formación, oportunidades o por falta de empleo registrado genuino.

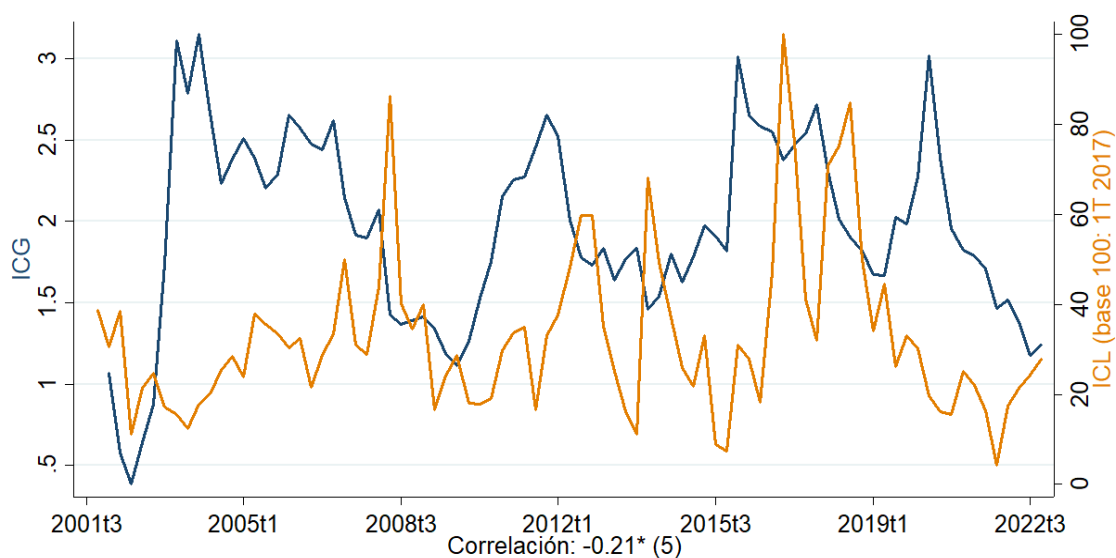
Ambas vías pueden interpretarse como debilidades institucionales: o no existe un contexto de suficiente estabilidad económica para el fomento de puestos laborales formales y/o no existen o

son débiles las políticas públicas de fomento de formación profesional que generen un puente con el trabajo registrado. Este contexto de mayor inseguridad económica puede asociarse, como indica tentativamente la evidencia provista aquí y en la literatura existente (Wroe, 2015), con una menor confianza en el gobierno.

Por otro lado, se puede tomar variables más vinculadas a la economía política, pensada como aquel estudio de conflictos de intereses entre actores con diferentes preferencias sobre políticas económicas (Drazen, 2000). En primer lugar, un posible indicador del estado de la economía política es el Índice de Conflictividad Laboral (ICL), que publica la Universidad Torcuato Di Tella. El ICL busca identificar el grado de incidencia de la conflictividad laboral en Argentina a través de minería de datos, utilizando como insumo las publicaciones de grandes medios de comunicación (Judzik et al., 2021).

Se observa una asociación negativa entre el ICL y el ICG, como es esperable. Aunque la misma resulta estadísticamente significativa únicamente al $p < 0.1$ y se maximiza considerando un rezago de cinco trimestres (es decir, más de un año, lo cual parece difícil de materializar en un posible mecanismo causal), la correlación de -0.21 indica que una mayor conflictividad laboral se vincula a una menor confianza en el gobierno. Si bien resulta la asociación más débil por el momento, esta mayor conflictividad puede pensarse como reflejo de la existencia de organizaciones sindicales que expresan su descontento, ya sea frente a los sectores empresariales o, más directamente vinculado al gobierno, con el Ministerio de Trabajo.

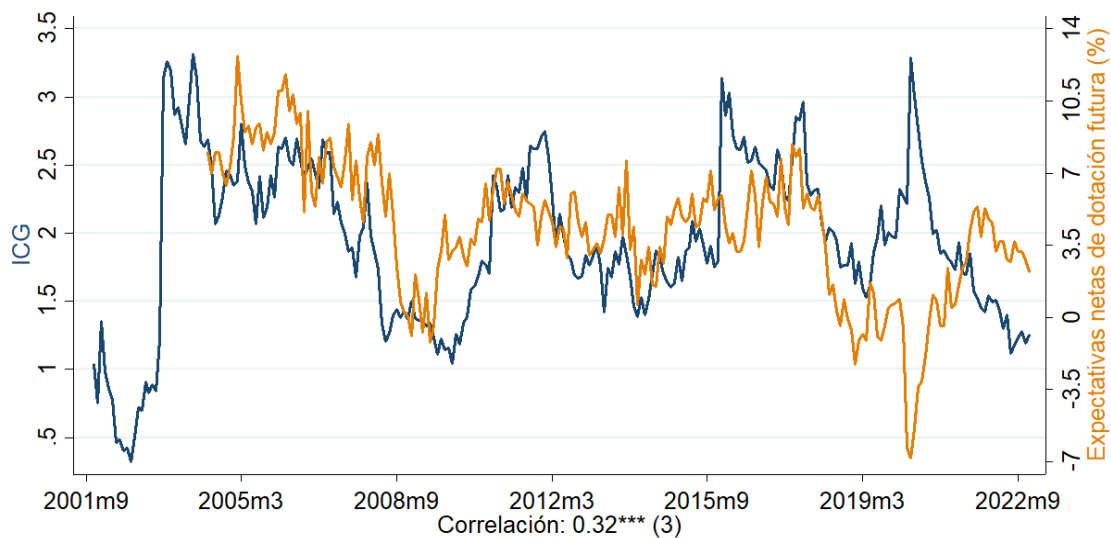
Gráfico XIII. Evolución temporal del ICG y del Índice de Conflictividad Laboral, con frecuencia trimestral



Fuente: UTDT

En segundo lugar, se puede transitar a evaluaciones subjetivas (dejando de lado datos objetivos) y observar la asociación entre las expectativas netas sobre dotación laboral futura y la confianza en el gobierno. Provenientes los datos de la Encuesta de Indicadores Laborales, la asociación toma un valor de 0.32, con un rezago de tres meses en las expectativas y logrando una significancia estadística de $p < 0.01$. Esto provee indicios que a mayores expectativas positivas de dotación futura por parte de empresarios (expectativas de mayor empleo) hace tres meses, mayores serán los niveles de confianza en el gobierno en el mes presente.

Gráfico XIV. Evolución temporal del ICG y de las expectativas netas de dotación laboral futura, con frecuencia mensual



Fuentes: UTDT y MTEySS

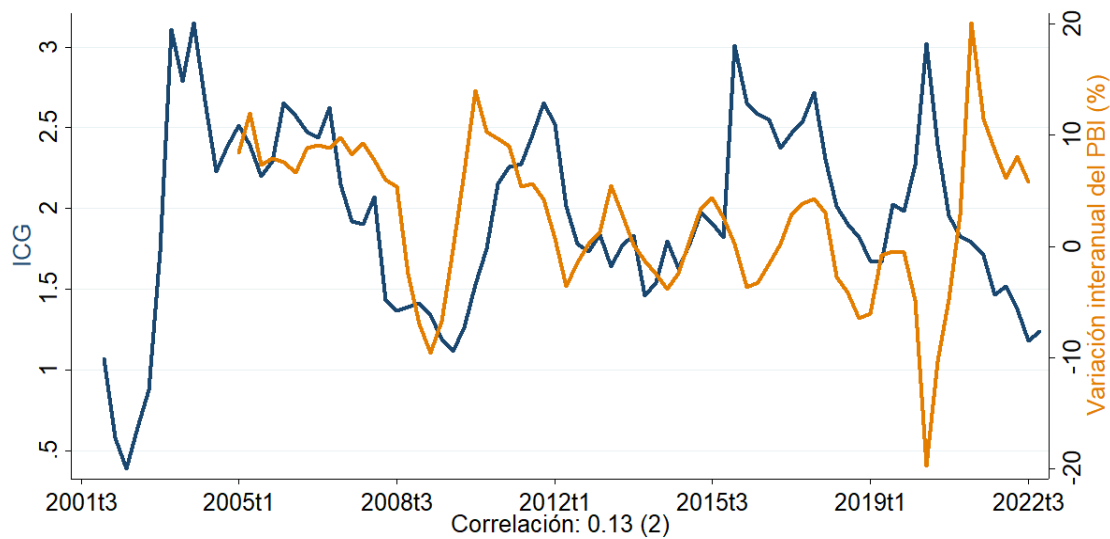
La incorporación de esta variable sobre percepciones refleja la posible conjunción de variables que miden cuestiones objetivas (en términos de puestos de trabajo) y subjetivas (las expectativas sobre los puestos de trabajo). Estas evaluaciones subjetivas pueden tender un puente con el contexto objetivo donde, por ejemplo, situaciones económicas propicias para una mayor producción conllevan mejores expectativas empresariales con respecto a la dotación laboral necesaria. Por último y en resumen, tanto las variables vinculadas al empleo, considerado en puestos de trabajo y la tasa de empleo no registrado, como a la economía política detrás de la situación laboral (aunque en menor medida la asociación débil del ICL), brindan evidencia a favor de la *Hipótesis 1.c.*: a mayor (o menor) empleo, mayor (menor) confianza en el gobierno.

VI.B.4. Actividad económica

Las asociaciones vinculadas a variables típicas de la actividad económica no lograron una significancia estadística de $p < 0.01$ o de $p < 0.05$. Por un lado, al calcular la asociación entre la variación interanual del Estimador Mensual de la Actividad Económica y el nivel del ICG, se

obtiene una correlación de apenas 0.12, con un rezago de seis meses y logrando únicamente una significancia estadística de $p < 0.1$. Por otro lado, al calcular la correlación entre variación interanual (con frecuencia trimestral) del Producto Bruto Interno y el ICG, la misma es similarmente débil, de 0.13, con un rezago de dos trimestres, pero que no resulta estadísticamente significativa al $p < 0.1$.

Gráfico XV. Evolución temporal del ICG y de la variación interanual del PBI, con frecuencia trimestral



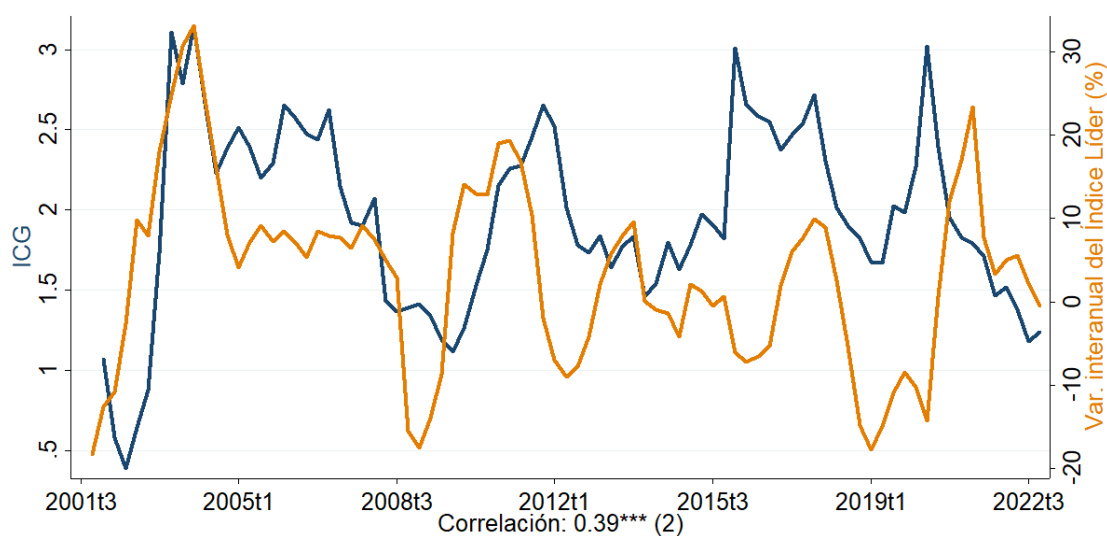
Fuentes: UTDT e INDEC

Mientras que en la literatura se considera que el crecimiento del producto bruto interno puede reflejar un desempeño favorable de la economía y del nivel de bienestar, por lo que es esperable que derive en un aumento de la confianza en la capacidad gubernamental de manejar la macroeconomía (Van Erkel y Van der Meer, 2016), esto no parece resultar tan claro a partir de la evidencia argentina -basándose en las correlaciones mencionadas-. A su vez, puede pensarse que estas variables vinculadas a la actividad económica son más “lejanas” y tienen un posible impacto más indirecto sobre la población. Comparativamente, resulta más “cercano” un cambio en el ingreso promedio o en el nivel de empleo, variables que sí entablan una correlación estadísticamente significativa con los niveles de la confianza en el gobierno en este análisis. Mientras que variables de la actividad económica pueden vincularse al desarrollo económico de un país (y no tanto al desempeño de un gobierno *per se*), factores como la inflación o el empleo tienden a tener una respuesta psicológica más rápida por parte de la sociedad, que se interesa en cómo la economía se estuvo comportando recientemente y no en su comportamiento en períodos más largos de tiempo (Miller y Listhaug, 1999).

Dado lo inconcluso de estas medidas en relación a lo esperado por la literatura, se buscaron *proxies* adicionales de actividad económica en Argentina. Uno de ellos fue la variación interanual del Índice Líder, llevado adelante por la Universidad Torcuato Di Tella. Este índice busca, al conjugar diversos indicadores económicos (monetarios, comerciales y de producción industrial, entre otros), anticipar cambios de tendencia en el ciclo económico (UTDT, 2023b).

Al calcular la correlación entre la variación interanual del Índice Líder y el ICG, se logra una asociación estadísticamente significativa al $p < 0.01$ de 0.39, tanto si se lo calcula en frecuencia mensual (se maximiza la correlación con un rezago de ocho meses) como en frecuencia trimestral (con dos rezagos trimestrales). A su vez, si se considera que un rezago de ocho meses torna difusos posibles mecanismos causales, es importante indicar que la asociación fluctúa entre 0.38 con un rezago de ocho meses y 0.35 con un rezago de únicamente tres meses (siempre estadísticamente significativa al $p < 0.01$), lo que resulta mucho más intuitivo de interpretar y sin implicar una pérdida sustantiva en la magnitud de la asociación. Lo mismo ocurre si se quiere considerar un único trimestre de rezago, con una asociación de 0.37, estadísticamente significativa al $p < 0.01$. Esta asociación provee evidencia a favor de cierta relación positiva entre variación interanual de la actividad económica y confianza en el gobierno, que previamente no se observaba con indicadores más tradicionales como el EMAE o el PBI. Con lo cual no se puede descartar para el caso de Argentina esa asociación positiva entre desempeño económico y confianza en el gobierno que prevé la literatura y que se enunció en la *Hipótesis 1.d*.

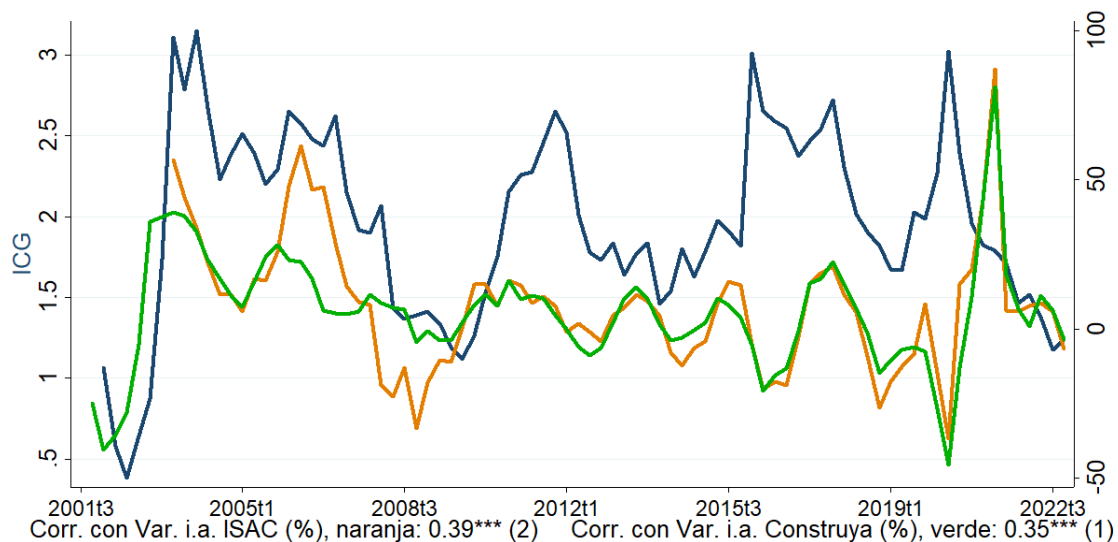
Gráfico XVI. Evolución temporal del ICG y de la variación interanual del Índice Líder, con frecuencia trimestral



Fuente: UTDT

Un *proxy* más complejo sobre la actividad económica, pero metodológicamente innovador, es el conjunto de indicadores vinculados a la actividad de la construcción, como lo pueden ser el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC) y el Índice Construya⁹. Estos miden el nivel de actividad en el sector tomando como referencia la venta y el consumo de insumos básicos y el nivel de actividad de empresas representativas de ese mercado. En primer lugar, la variación interanual del ISAC y el nivel del ICG presentan una asociación de 0.28 con un rezago de cinco meses en la variable de la construcción, que asciende a 0.39 si se considera la frecuencia trimestral, incluyendo un rezago de dos trimestres. En segundo lugar, la asociación entre la variación interanual del Índice Construya y el nivel del ICG es de 0.24 a nivel mensual con un rezago de cuatro meses y de 0.35 con un rezago de un trimestre. Todas estas asociaciones logran una significancia estadística de $p < 0.01$. Esto parece indicar que el aumento en la variación interanual de la actividad de la construcción se asocia a un aumento en la confianza.

Gráfico XVII. Evolución temporal del ICG y de la variación interanual del Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC) y del Índice Construya, con frecuencia trimestral



Fuentes: UTDT, INDEC y Grupo Construya

¿Cuál es el argumento detrás de tomar estos indicadores de la actividad de la construcción como *proxies* de la actividad económica en general? La construcción es uno de los sectores con alta relevancia en el crecimiento económico y ha sido objeto de estudio, especialmente en países en

⁹ Con el fin de validar la utilización de estos *proxies*, se pueden calcular las asociaciones entre los mismos y variables más típicas de actividad económica. La asociación de la variación interanual del EMAE con la variación interanual del ISAC es de 0.66 y con la variación interanual del Índice Construya es de 0.59. Las correlaciones ascienden si se toma una periodicidad trimestral: se logra una asociación de 0.75 entre la variación interanual del PBI y la variación interanual del ISAC y de 0.64 con la variación interanual del Índice Construya. Todas las asociaciones se maximizan sin incluir rezagos temporales y con una significancia estadística de $p < 0.01$. Esta evidencia aporta a la idea de tomar como referencia a la actividad de la construcción como un posible reflejo de la actividad económica en general.

vías de desarrollo, de numerosos trabajos. La literatura indica que en los países en vías de desarrollo el peso del sector de la construcción sobre el PBI aumenta -dada la necesidad de construcción de infraestructura- y luego decrece en países industrialmente avanzados (Bon y Hutchinson, 2000; Lopes, 2011). Argentina, precisamente, se encontraría en dicho punto medio en el que la construcción tiene una alta relevancia (Ruddock y Lopes, 2006).

A esta importancia en términos generales, es necesario añadir tres consideraciones. Por un lado, se podría indicar que -al igual que otros sectores como el comercio- la construcción es una actividad intensiva en mano de obra, con diverso grado de calificación (Hillebrandt, 2012). En este sentido, aumenta su relevancia para este trabajo por su posible relación con la confianza de las personas en el gobierno. A su vez, como señalan diversos estudios, la construcción es uno de los sectores con mayores vínculos productivos -tanto “hacia atrás” como “hacia adelante”-, por los requerimientos de materiales y recursos, y la relevancia para la generación de infraestructura y capital. Esto hace que la construcción sea uno de los sectores cuyos efectos multiplicadores están entre los más importantes de la economía (Park, 1989; Polenske y Sivitanides, 1990). Por último, una cuestión más vinculada a la macroeconomía argentina es que, dado el grado de inseguridad económica de ciertas etapas de la historia reciente, puede pensarse como más eficiente invertir en bienes como el ladrillo y la construcción, antes que decidir ahorrar en pesos argentinos. Con lo cual un aumento de actividad en la construcción se puede asociar a un aumento de excedentes de ingresos asociados al ahorro de los hogares.

A su vez, es importante resaltar que ya se ha destacado la actividad de la construcción en otras variables consideradas en la presente tesis. Por un lado, con respecto al ingreso, la variación interanual del salario real del sector de la construcción presentaba una de las correlaciones más débiles con el nivel del ICG, comparándolo con otros sectores económicos (de 0.35 en secuencia mensual y de 0.40 en secuencia trimestral, sin incluir rezagos temporales y logrando una significancia estadística de $p < 0.01$). Esto puede deberse a que la variación del salario real tiende a ser menor debido a un menor salario nominal promedio, con respecto a los demás salarios promedios de otros sectores. Por otro lado y de manera inversa, el sector de la construcción presenta la asociación más fuerte entre el nivel del ICG con la variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado (corr.: 0.57).

A modo de resumen, las variables vinculadas a la actividad económica plantean cierta complejidad con respecto a la *Hipótesis 1.d.*, donde a mayor actividad económica, mayor confianza en el gobierno (y viceversa). Aunque todas las asociaciones mencionadas en este apartado resultan positivas, su magnitud tiende a ser débil y, en ocasiones, no se logra llegar al piso de significancia estadística de $p < 0.1$. Por ende, queda abierto e inconcluso el camino con

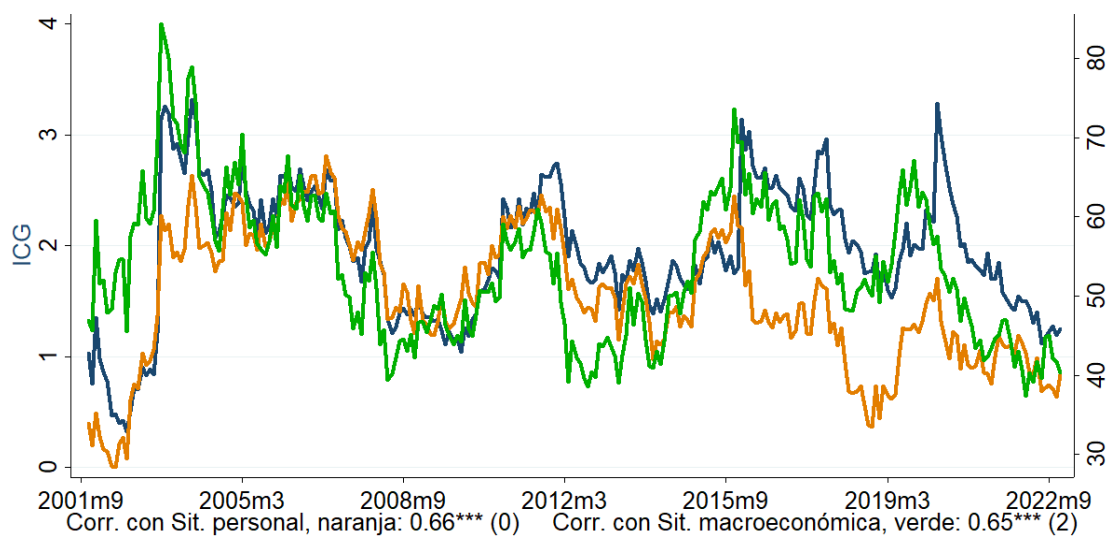
respecto a esta hipótesis. Existe cierta evidencia a favor de la misma, pero resulta menos concluyente que para otras variables económicas analizadas en este trabajo.

VI.B.5. Evaluaciones subjetivas

Por último, se encuentran asociaciones fuertes y estadísticamente significativas entre el ICG y las dos variables de evaluación subjetiva: la percepción con respecto a la situación económica personal y a la situación macroeconómica. Más específicamente, la correlación entre el ICG y el Índice de Situación Personal -parte del Índice de Confianza del Consumidor, de la Universidad Torcuato Di Tella- asciende a 0.66 en el mismo momento temporal y el Índice de Situación Macroeconómica -parte del mismo ICC- a un 0.65, pero con un rezago de dos meses. Asimismo, estas correlaciones resultan estadísticamente significativas al $p < 0.01$.

Es esperable que mejores expectativas sobre la coyuntura económica se asocien a una mayor confianza en el gobierno. Es una hipótesis razonable que cuando existan crecientes expectativas de mejora económica haya a su vez mayor confianza. En base a los rezagos mencionados anteriormente, la asociación entre la evaluación macroeconómica y la confianza en el gobierno parece ser más “lenta” temporalmente que la vinculada a la evaluación de economía individual o del hogar. Asimismo, se puede argumentar que las expectativas económicas de las personas encuestadas brindan una imagen de cierto ánimo social compartido. Esto concuerda con hallazgos de la literatura, donde se observa que, a medida que las percepciones sociales sobre la situación económica mejoran, también aumenta la confianza en el gobierno (Chanley et al., 2000; Chanley, 2002; Wong et al., 2011).

Gráfico XVIII. Evolución temporal del ICG y de la variación interanual del Índice de Situación Personal y del Índice de Situación Macroeconómica, con frecuencia mensual



Fuente: UTDT

A su vez, observando el gráfico, se puede indicar que las personas, en el último tiempo (en casi la última década) tendieron a tener una evaluación más positiva en promedio de la macroeconomía en general, por sobre su situación personal. Esta heterogeneidad entre los índices aporta evidencia de que lo subjetivo es también relevante: las personas realizan evaluaciones a partir de marcos cognitivos propios y se puede argumentar que las evaluaciones subjetivas pesan al momento de congeniarlas con otras variables de interés. En este análisis en particular, las dos variables subjetivas consideradas y su relación con el ICG parecen aportar evidencia a favor de las *Hipótesis 2.a.* y *2.b.*: a mejores percepciones subjetivas tanto de la economía personal como nacional (desde una mirada egotrópica y sociotrópica, respectivamente), mayores serán los niveles de confianza.

VI.C. Un ejercicio analítico alrededor de la pandemia de COVID-19

El objetivo de la presente sección es doble. Por un lado, se intenta ahondar en si la pandemia significó un cambio en la asociación entre las variables económicas y la confianza en el gobierno. Por otro lado, el análisis en subperíodos temporales realizado para el primer objetivo también podrá pensarse como cierto test de robustez de las correlaciones encontradas, comparando los valores en tres etapas temporales diferentes.

En cuanto al primer fin de este ejercicio y como se indicó líneas arriba, la literatura de la confianza en el gobierno ha tomado un nuevo protagonismo a partir de la pandemia de COVID-19. A comienzos de la misma, se resaltó la existencia de un supuesto efecto “*rally ‘round the flag’*” donde, en un contexto de mayor inseguridad y amenaza, se observó un aumento de la confianza en las instituciones políticas (Schraff, 2020; Devine et al., 2021). Puede pensarse que el comportamiento de la confianza en el gobierno en Argentina también reflejó esta dinámica a principios de la crisis sanitaria, con un aumento extraordinario del ICG.

En abril de 2020 el índice logró un valor de 3.29, puntaje que resulta el valor máximo de la presidencia de Alberto Fernández. Este ICG es comparable, únicamente, con valores de inicio de otros mandatos presidenciales. Por ejemplo, los valores del ICG en el comienzo del segundo mandato de Cristina F. de Kirchner y de la presidencia de Mauricio Macri fueron sus valores máximos (2.75 y 3.14 respectivamente). El único valor mayor al del ICG en abril 2020 (3.29) se encuentra en el primer año de la presidencia de Nestor Kirchner, con un máximo de 3.32 en febrero de 2004.

Por otra parte, el valor que obtuvo Alberto Fernández a inicios de la pandemia superó ampliamente al valor del ICG que obtuvo a principios de su presidencia, de 2.32 y 2.27 en enero

y febrero de 2020. Estos, a su vez, resultan relativamente altos con los comparados a los del resto de su gobierno, sin contabilizar los meses iniciales de la crisis sanitaria. Este breve análisis descriptivo adhiere a ciertos hallazgos de la literatura, donde la confianza en el gobierno presenta valores altos durante el inicio de una administración -la ya mencionada “luna de miel” (Clarke et al., 1993; Chanley et al., 2000; Van Erkel y Van der Meer, 2016)- y/o durante eventos que “reúnen a las personas alrededor de la bandera” (Chanley et al., 2000; Schraff, 2020).

En el caso de la pandemia de COVID-19, la emergencia sanitaria empujó a la economía momentáneamente a un segundo plano. No obstante, las consecuencias económicas de la crisis sanitaria se hicieron notar rápidamente. Ello, sumado a otros factores como los escándalos vinculados a la gestión de la pandemia, parecen asociarse a una subsiguiente baja en la confianza de gobierno, que se observa hasta fines del año 2022¹⁰.

En esta línea, en esta sección se busca replicar el análisis correlacional previo pero introduciendo la posibilidad que la magnitud o relevancia de algunas correlaciones haya cambiado en torno al fenómeno de la pandemia. Para ello, se calcularon las correlaciones para dos subperíodos temporales: (a) por un lado, a partir de junio de 2003 hasta el final del período considerado, diciembre de 2022, y, por otro lado, (b) desde el mismo mes de partida hasta marzo de 2020 inclusive, excluyendo la pandemia de COVID-19. Así, contabilizando dos series temporales extensas, se pueden calcular las mismas correlaciones ya realizadas y observar si se presentan diferencias estadísticamente significativas entre la magnitud de las asociaciones encontradas en los dos subperíodos de interés.

Aquí hay varias decisiones metodológicas a comentar. Por un lado, se comienzan los subperíodos en junio 2003 para quitar otra etapa crítica en la historia reciente argentina, como lo fue la crisis del 2001, que puede conllevar posibles sesgos en las correlaciones vistas anteriormente. A su vez, los subperíodos inician en junio del año 2003 dado que tal encuesta del ICG es la primera con Néstor Kirchner en el poder¹¹. Por otro lado, se contabiliza la pandemia a partir de abril de 2020 siguiendo el mismo criterio: la primera encuesta del ICG que se realiza en contexto de pandemia, bajo el aislamiento social preventivo y obligatorio, es la correspondiente a abril de 2020¹².

¹⁰ Los valores del ICG de los primeros meses del año 2023, no tenidos en cuenta en este trabajo pero que continúan demostrando una baja en la confianza en el gobierno, son: 1.27 en enero, 1.17 en febrero, 1.18 en marzo, 1.07 en abril 2023 (UTDT, 2023a).

¹¹ Néstor Kirchner comenzó su mandato presidencial el 25 de mayo de 2003 y la encuesta del ICG de mayo se realizó a principios de mes (7 y 11 de mayo), por lo que recién en la encuesta del mes de junio 2003 el presidente Kirchner se encontraba en el poder.

¹² El trabajo de campo de la encuesta del ICG de marzo 2020 se realizó entre el 3 y el 12 de marzo (UTDT, 2023a), todavía no declarado el aislamiento social preventivo y obligatorio. Por ello, el mes de marzo 2020 se incluye en el análisis como cierre del subperíodo sin pandemia.

Por último, para permitir una mayor variabilidad entre los subperíodos y priorizando una mayor frecuencia entre las observaciones, se toman en consideración únicamente las variables con periodicidad mensual (y no trimestral). Sobre estas variables, se realizan las pruebas de raíz unitaria para las dos etapas temporales (cuyos resultados se encuentran en el **Anexo V**). La mayoría de las variables logra significancia estadística para rechazar la hipótesis nula de presencia de raíz unitaria. Sólo algunas variables sobre actividad económica y la variable de evaluación de situación personal en el subperíodo que no incluye la pandemia (junio 2003 - marzo 2020) y la variación interanual de la tasa de inflación en el otro subperíodo (junio 2003 - diciembre 2022) no logran dicha significancia para rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria. Sin embargo, se decide mantener tales variables dentro del análisis priorizando el carácter exploratorio de esta sección, pero teniendo especial cuidado al momento de observar sus asociaciones. Estas se encuentran señalizadas en letra cursiva en la **Tabla VIII**.

En la **Tabla VIII** se presentan las correlaciones logradas para ambas etapas. Allí se detalla la magnitud de cada asociación, su significancia estadística y, entre paréntesis, los rezagos donde se maximiza cada una. Además, para cada subperíodo se agrega el intervalo de confianza de las correlaciones, calculadas con un nivel de confianza del 99% ($IC_{99\%}$). El objetivo de los $IC_{99\%}$ es observar si la diferencia entre las correlaciones de cada variable con el ICG en las dos subetapas es estadísticamente significativa y, por ende, si hace una diferencia incluir o excluir la etapa de la pandemia y pospandemia (abril 2020 - diciembre 2022) en el cálculo¹³. A su vez, se elige un nivel del 99% ($p < 0.01$) para maximizar la confianza con la cual se afirma lo observado.

Por último, es importante no confundir la significancia estadística de cada correlación (indicada con asteriscos según el nivel logrado, $*p < 0.1$; $**p < 0.05$; $***p < 0.01$) con la significancia estadística con la cual se calculan los IC (del 99% o $p < 0.01$). La primera significancia estadística indica la probabilidad de que se observe tal correlación dado que la hipótesis nula (de no asociación) sea cierta. Esta varía según la correlación analizada. La segunda significancia estadística está vinculada a los $IC_{99\%}$ y, siempre considerando un $p < 0.01$, tiene como fin analizar si se puede afirmar la existencia de una diferencia significativa entre dos correlaciones.

¹³ Se buscará comparar los $IC_{99\%}$ de ambos subperíodos, para observar si se superponen o no. En caso que se superpongan, no se podrá afirmar si una asociación en un subperíodo 1 es mayor, menor o igual que la misma asociación en el subperíodo 2. Si los $IC_{99\%}$ no se superponen, existe evidencia a favor de una diferencia estadísticamente significativa (al 99% de confianza) entre la misma asociación en diferentes subperíodos. Esta situación aportaría evidencia a favor de que la pandemia marca una diferencia.

Tabla VIII. Correlaciones dinámicas entre variables de interés y el ICG con frecuencia mensual

Variables		Subperíodo 1: junio 2003 - diciembre 2022			Subperíodo 2: junio 2003 - marzo 2020		
		Correlación	IC _{99%}		Correlación	IC _{99%}	
			Lím. Inf.	Lím. Sup.		Lím. Inf.	Lím. Sup.
Inflación	Var. mensual del IPC	-0,43*** (0)	-0,55	-0,28	-0,29*** (0)	-0,45	-0,12
	Var. i.a. de tasa de inflación	-0,43*** (0)	-0,56	-0,29	-0,34*** (0)	-0,49	-0,18
Ingreso	Var. i.a. del salario real	0,29*** (0)	0,13	0,44	0,33*** (0)	0,16	0,48
	Var. i.a. del ITCRM	0,11* (0)	-0,06	0,27	-0,07 (3)	-0,25	0,11
Empleo	Índice de Conflictividad Laboral	-0,08 (4)	-0,25	0,09	-0,20*** (9)	-0,37	-0,02
	Expectativas de dotación	0,32*** (3) [#]	0,15	0,47	0,50*** (1)	0,35	0,63
Actividad económica	Var. i.a. del EMAE	0,12* (6) [#]	-0,05	0,29	0,37*** (4)	0,19	0,53
	Var. i.a. del Índice Líder	0,29*** (0)	0,12	0,43	0,44*** (2)	0,28	0,58
	Var. i.a. del ISAC	0,13* (4)	-0,04	0,29	0,47*** (4)	0,32	0,61
	Var. i.a. del Índice Construya	0,24*** (4) [#]	0,07	0,39	0,55*** (3)	0,41	0,67
Evaluación subjetiva de sit. económica	Situación personal	0,54*** (0)	0,41	0,65	0,51*** (0)	0,36	0,63
	Situación macroeconómica	0,78*** (2)	0,71	0,84	0,77*** (0)	0,69	0,84

*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Nota: en el subperíodo 1 se utilizan 235 observaciones en la mayoría de las variables, mientras que en el subperíodo 2 se utilizan mayoritariamente 202 observaciones. El n es levemente menor en tres variables: (a) expectativas de dotación futura (220 en el subperíodo 1 y 189 en el subperíodo 2), (b) variación interanual del EMAE (210 y 179) y (c) variación interanual del Índice Construya (231 y 199, respectivamente).

[#] Es la misma correlación que la reportada para el período total (2001-2022) analizado en la **Tabla VII**, dado que se utilizan las mismas observaciones en ambos períodos.

Observando la tabla anterior, encontramos diferentes escenarios. En primer lugar, existe un grupo de asociaciones que mantuvo el signo esperado y la significancia estadística al comparar los dos subperíodos (en todos los casos, de $p < 0.01$). En cuanto a las diferencias entre la magnitud de las correlaciones entre ambas etapas, no se encuentra evidencia a favor de que las mismas sean estadísticamente significativas, con una confianza del 99% (merece mención especial, sin embargo, el cambio en la correlación entre el ICG y el Índice Construya ya que la diferencia logra significancia estadística, aunque por poco considerando los $IC_{99\%}$, lo cual parecería señalar que en momentos económicos menos turbulentos aumenta la magnitud de esta correlación positiva).

Así, con respecto a la pandemia, este primer grupo de variables parecería indicar que no existen diferencias significativas en las asociaciones si se tiene en cuenta, o no, el período de la crisis sanitaria y los meses que la siguieron hasta diciembre de 2022. No obstante, si se gira nuevamente la atención a las hipótesis presentadas en el trabajo, como se hará líneas abajo, estas asociaciones brindan un test de robustez a las mismas.

Por otro lado, existe un segundo grupo de asociaciones en la **Tabla VIII** que indican ciertas modificaciones entre un subperíodo y otro. Este conjunto de asociaciones se puede, a su vez, dividir en dos: (a) aquellas que entre un período y otro perdieron o ganaron significancia estadística (considerando un piso mínimo de $p < 0.1$) y (b) aquellas que aumentaron el nivel de significancia estadística al quitar la pandemia de COVID-19.

En primer lugar, se puede observar la variación interanual del ITCRM, cuya asociación pierde significancia estadística al quitar la pandemia y el período turbulento de noviembre 2001 - mayo 2003. No obstante, en el subperíodo 1, donde sí se contabiliza la pandemia, la asociación da con un signo diferente al esperado (un signo positivo en esta asociación significaría que a mayor valor del índice -mayor devaluación-, mayor confianza en el gobierno). Esto plantea dudas de si la asociación encontrada en el período total (2001 - 2022) refleja cierta asociación en la realidad o se debe a sesgos de períodos críticos como los primeros años del siglo XXI y la pandemia y pospandemia.

En segundo lugar, se observa el Índice de Conflictividad Laboral, cuya asociación gana significancia estadística al excluir los momentos del 2001-2003 y los vinculados a la pandemia y pospandemia. No obstante, aunque logra una significancia estadística de $p < 0.01$, la asociación encontrada es débil (de 0.20) y se maximiza incluyendo un rezago temporal de 9 meses en la variable de conflictividad laboral. Este rezago amplio complejiza la interpretación del coeficiente y genera dudas sobre la relevancia de la asociación encontrada.

Por otro lado, se puede analizar el segundo subgrupo de asociaciones, que aumentaron su significancia estadística al no contabilizar el período de la pandemia y pospandemia. Dos variables se encuentran en esta situación: la variación interanual del EMAE y la variación interanual del ISAC, vinculado este último a la construcción. Al excluir dichos meses, ambas asociaciones aumentan su magnitud (aunque la diferencia entre asociaciones entre un período y otro no resulta estadísticamente significativa al 99% de confianza) y también la significancia estadística. No obstante, es importante recalcar que ambas variables en el subperíodo 2 no logran rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria, por lo que existen posibilidades de que cuestiones propias de las series temporales estén sesgando las asociaciones observadas en dicho último subperíodo.

A modo de resumen de este primer objetivo de la sección, este ejercicio permite observar si la pandemia conllevó un cambio en las asociaciones analizadas. Lo que se puede indicar es que, al comparar los $IC_{99\%}$ no se encuentran diferencias significativas entre las asociaciones calculadas sobre diferentes subperíodos. A su vez, al ver la significancia estadística de cada correlación (donde la hipótesis nula conlleva la no asociación), se indica que algunas variables presentan variaciones en la significancia estadística de sus correlaciones, si se considera o no la pandemia. Por ello, si bien no se observan diferencias estadísticamente significativas entre las correlaciones entre una subetapa y otra, sí hacen reconsiderar la robustez de algunos hallazgos mencionados en las secciones VI.B con respecto a todo el período temporal analizado (2001-2022).

Entonces, se puede girar al segundo objetivo de este ejercicio analítico, representado en la **Tabla IX**. En esta tabla se observan las diferentes correlaciones entre variables económicas y el ICG en tres períodos temporales: el período total de interés (2001-2022) y los dos subperíodos analizados recientemente. Dentro de cada celda, se observa la magnitud de la correlación, la significancia estadística de la misma y, entre paréntesis, el rezago temporal donde las asociaciones se maximizan. A su vez, se indica en letra cursiva aquellas correlaciones de las variables que no lograron rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria en dicha etapa temporal.

Tabla IX. Comparación de las correlaciones dinámicas entre variables de interés y el ICG con frecuencia mensual en los tres períodos

Variables		Periodo total: nov. 2001 - dic. 2022	Subperíodo 1: jun. 2003 - dic. 2022	Subperíodo 2: jun. 2003 - mar. 2020
Inflación	Var. mensual del IPC	-0,31*** (2)	-0,43*** (0)	-0,29*** (0)
	Var. i.a. de tasa de inflación	-0,53*** (0)	-0,43*** (0)	-0,34*** (0)
Ingreso	Var. i.a. del salario real	0,52*** (0)	0,29*** (0)	0,33*** (0)
	Var. i.a. del ITCRM	-0,45*** (2)	0,11* (0)	-0,07 (3)
Empleo	Índice de Conflictividad Laboral	-0,07 (4)	-0,08 (4)	-0,20*** (9)
	Expectativas de dotación	0,32*** (3)	0,32*** (3) [#]	0,50*** (1)
Actividad económica	Var. i.a. del EMAE	0,12* (6)	0,12* (6) [#]	0,37*** (4)
	Var. i.a. del Índice Líder	0,39*** (8)	0,29*** (0)	0,44*** (2)
	Var. i.a. del ISAC	0,28*** (5)	0,13* (4)	0,47*** (4)
	Var. i.a. del Índice Construya	0,24*** (4)	0,24*** (4) [#]	0,55*** (3)
Evaluación subjetiva de sit. económica	Situación personal	0,66*** (0)	0,54*** (0)	0,51*** (0)
	Situación macroeconómica	0,65*** (2)	0,78*** (2)	0,77*** (0)

*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

[#] Es la misma correlación, dado que se utiliza las mismas observaciones tanto en el período total como en el subperíodo 1.

Por un lado, se puede encontrar una serie de variables -señaladas en letra negrita- cuyas asociaciones se mantienen estadísticamente significativas en los tres subperíodos. Esto le brinda cierta robustez a los hallazgos, aportando evidencia a favor de algunas hipótesis. Por ejemplo, tanto si se considera la etapa crítica del 2001-2003 como no, o si se incluye o no la pandemia y pospandemia, se encuentra evidencia a favor de la *Hipótesis 1.a.* sobre inflación que se propone a inicios del trabajo y la estudiada en la literatura (Clarke et al., 1993; Van Erkel y Van der Meer, 2016): considerando las últimas dos décadas de la historia argentina, la evidencia indica que a mayor inflación, se observa una menor confianza en el gobierno. Asimismo, comparando las diferentes etapas temporales, parece ser que esta correlación se da de manera inmediata o en el muy corto plazo, dado que las asociaciones tienden a maximizarse sin incluir rezagos en la variable económica.

Como un segundo ejemplo, las correlaciones asociadas a las evaluaciones subjetivas tanto de la situación económica personal como macroeconómica mantuvieron su signo positivo y su significancia estadística al $p<0.01$. Es decir que, aún con o sin pandemia o con o sin período vinculado al 2001, las percepciones con respecto a la situación personal y a la situación

macroeconómica acompañaron en mayor o menor magnitud a los movimientos de la confianza en el gobierno. Nuevamente, esto va de la mano con las *Hipótesis 2.a.* y *2.b.* y con los hallazgos previos de la literatura sobre evaluaciones subjetivas, donde a medida que éstas mejoran, también aumenta la confianza en el gobierno (y viceversa) (Chanley et al., 2000; Chanley, 2002; Wroe, 2015). Por último, existen otras asociaciones que mantienen su significancia estadística en las tres etapas y aportan evidencia parcial a las demás *Hipótesis 1.b* sobre ingreso, *1.c.* sobre empleo y *1.d.* sobre actividad económica. Estas están también señalizadas en letra negra en la **Tabla IX**.

En resumen de este ejercicio vinculado al COVID-19, se observa que las diferencias en la magnitud de las correlaciones considerando o no la etapa pandémica no resultan estadísticamente significativas. Esto parecería indicar que, aunque hubo cierto momento o “foto” de “*rally ‘round the flag’*” en Argentina, si se observa la totalidad de la “película” no se encuentran grandes diferencias alrededor de la crisis sanitaria. Por otro lado, este ejercicio permitió realizar cierto test de robustez de las asociaciones previamente analizadas en frecuencia mensual y se observa que la mayoría de ellas tienden a presentar resultados similares, ya sea considerando la totalidad del período o desagregando en períodos menos extensos.

VII. Conclusiones y consideraciones a futuro

A lo largo del trabajo se resaltan cuestiones teóricas y empíricas de relevancia. En primer lugar, se tuvo en consideración la importancia de definir qué se entiende en la literatura como confianza en el gobierno. Luego, se giró la atención hacia cuáles son las consecuencias de confiar en quienes gobiernan y cuáles pueden ser sus principales y posibles determinantes, haciendo especial foco en los de tipo económico. En esta línea, y como una primera cuestión metodológica importante en la presente tesis, se resaltó la relevancia de incorporar mediciones tanto objetivas como subjetivas de factores económicos, al momento de analizar una cuestión subjetiva como lo es la confianza.

En cuanto a las conclusiones del análisis empírico, se aporta evidencia a favor de las hipótesis propuestas, que reflejan a grandes rasgos que un mejor desempeño económico (ya sea evaluado en términos objetivos o subjetivos) se asocia a una mayor confianza en el gobierno (*Hipótesis 1* y *2*). En un primer momento de la tesis, se lograron asociaciones bivariadas que aportaron en dicho sentido tomando datos de Argentina entre los años 2001 y 2022. Lo único que no resultó como lo esperado fue la asociación entre las variables más típicas de actividad económica y confianza, aunque luego se encontró evidencia favorable con respecto a diferentes *proxies*. Así,

a primera vista, se podría indicar que existen pequeños aportes a la literatura que vincula el desempeño económico y la confianza en el gobierno, basándose en la evidencia argentina.

No obstante, un ejercicio analítico más desagregado permitió hacer dos acotaciones al respecto de los resultados. Por un lado, la mayoría de las asociaciones se mantienen en términos de su significancia estadística excluyendo etapas turbulentas como el 2001-2003 y la pandemia y pospandemia. Además, las diferencias en la magnitud de estas asociaciones en diferentes etapas no resultan significativas, por lo que se podría indicar que no se observan cambios importantes con respecto a las correlaciones antes y después de la pandemia de COVID-19.

Por otro lado, el ejercicio de la última sección analítica del trabajo permite echar mayor luz sobre las asociaciones previamente encontradas. Mientras que la mayoría resultan estadísticamente significativas en tres períodos temporales diferentes y le brinda robustez a los hallazgos, otras asociaciones varían entre etapa y etapa, lo que invita a un mayor análisis futuro sobre estas variables.

Finalmente, teniendo en consideración las limitaciones expuestas a las que este trabajo se enfrenta, es importante mencionar que la línea de investigación aquí seguida puede ser profundizada. En particular, la evidencia aportada permite pensar en un próximo paso en el cual se exploren posibles relaciones de causalidad entre la confianza en el gobierno y los más probables determinantes de la misma.

De esta manera, es interesante plantear una investigación donde el análisis correlacional bivariado dé paso a la construcción de hipótesis causales y contrastaciones empíricas más complejas. Teniendo en cuenta la importancia de la temporalidad, las variables consideradas y las correlaciones encontradas en la presente tesis, pueden plantearse modelos estadísticos que incluyan, además de los factores considerados, posibles variables de control en los planos económicos, sociales y políticos. Así, las asociaciones halladas de manera exploratoria en la presente tesis permiten avanzar en el camino del estudio de la confianza en el gobierno en Argentina.

Bibliografía

- Alemán, E., & Calvo, E. (2010). Unified government, bill approval, and the legislative weight of the president. *Comparative Political Studies*, 43(4), 511–534.
- Alesina, A. & Wacziarg, R. (2000). The economics of civic trust. En S. J. Pharr y R. D. Putnam (Edits.), *Disaffected democracies: What's troubling the trilateral countries?* Princeton: Princeton University Press.
- Almond, G. A. & Verba, S. (1963). *The civic culture*. Princeton: Princeton University Press.
- Ansolabehere, S., Meredith, M. & Snowberg, E. (2014). Meco-economic voting: Local information and micro-perceptions of the macro-economy. *Economics & Politics*, 26(3), 380-410.
- Banco Central de la República Argentina. (2023). Índices de Tipo de Cambio Multilateral. Recuperado de: https://www.bcra.gob.ar/publicacionesestadisticas/indices_tipo_cambio_multilateral.asp
- Bargain, O., & Aminjonov, U. (2020). Trust and compliance to public health policies in times of COVID-19. *Journal of Public Economics*, 192(1), 1-13.
- Bargsted, M., Somma, N., & Castillo, J. C. (2017). Political trust in Latin America. En S. Zmerli & T. Van der Meer (Edits.), *Handbook of Political Trust* (págs. 395-417). Northampton: Edward Elgar Publishing
- Bianco, W. T. (1994). *Trust*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Blair R. A., Morse B. S. & Tsai L. L. (2017). Public health and public trust: Survey evidence from the Ebola Virus Disease epidemic in Liberia. *Soc Sci Med*, 172, 89-97.
- Blofield, M. (2011). Desigualdad y política en América Latina. *Journal of Democracy en Español*, 3, 58-74.
- Bon, R. & Hutchinson, K. (2000). Sustainable construction: some economic challenges. *Building Research & Information*, 28(5-6), 310-314.
- Bonvecchi, A. & Zelaznik, J. (2011). Measuring legislative input on presidential agendas (Argentina, 1999–2007). *Journal of Politics in Latin America*, 3(3), 127-150.
- Box-Steffensmeier, J., Freeman, J., Hitt, M. & Pevehouse, J. (2014). *Time series analysis for the social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Calvo, E. (2007). The responsive legislature: Public opinion and law making in a highly disciplined legislature. *British Journal of Political Science*, 37(2), 263-280.
- Catterberg, G. & Moreno, A. (2006). The individual bases of political trust: Trends in new and established democracies. *International Journal of Public Opinion Research*, 18(1), 31-48.
- Chanley, V. (2002). Trust in government in the aftermath of 9/11: Determinants and consequences. *Political Psychology* 23(3), 469-483.

Chanley, V. A., Rudolph T. J. & Rahn, W. M. (2000). The origins and consequences of public trust in government: A time series analysis. *Public Opinion Quarterly* 64(3), 239-256

Christensen, T. & Laegreid, P. (2005). Trust in government: The relative importance of service satisfaction, political factors, and demography. *Public Performance and Management Review* 28(4), 487-511.

Christensen, C., van Els, P. & van Rooij, M. (2006). Dutch households' perceptions of economic growth and inflation. *De Economist*, 154(2), 277-294.

Citrin, J. (1974). The political relevance of trust in government. *The American Political Science Review*, 68(3), 973-988.

Citrin, J. & Green, D. P. (1986). Presidential leadership and the resurgence of trust in government. *British Journal of Political Science* 16(4), 431-453.

Clarke, H. D., Dutt, N. & Kornberg, A. (1993). The political economy of attitudes toward polity and society in Western European democracies. *Journal of Politics* 55(4), 998-1021.

Dalton, R. J. (1999). Political support in Advanced Industrial Democracies. En P. Norris (Edit.), *Critical citizens: Global support for democratic government*. Oxford: Oxford University Press.

Dalton, R. J. (2004). *Democratic challenges, democratic choices: The erosion of political support in advanced industrial democracies*. Oxford: Oxford University Press.

Devine, D., Gaskell, J., Jennings, W. & Stoker, G. (2021). Trust and the coronavirus pandemic: What are the consequences of and for trust? An early review of the literature. *Political Studies Review*, 19(2), 274-285.

Dolan, C. J., Frenreis, J. & Tatalovich, R. (2009). A presidential economic scorecard: Performance and perception. *PS: Political Science & Politics*, 42(4), 689-694.

Drazen, A. (2000). *Political economy in macroeconomics*. Princeton: Princeton University Press.

Duch, R. M. & Stevenson, R. T. (2008). *The economic vote*. New York: Cambridge University Press.

Duch, R. M., Palmer, H. D. & Anderson, C. J. (2000). Heterogeneity in perceptions of national economic conditions. *American Journal of Political Science*, 44(4), 635-652.

Easton, D. (1975). A re-assessment of the concept of political support. *British Journal of Political Science*, 5(4), 435-57.

Erikson, R. S., MacKuen, M. B. & Stimson, J. A. (2000). Bankers or peasants revisited: Economic expectations and presidential approval. *Electoral Studies*, 19(2-3), 295-312.

Esaiasson, P., Sohlberg, J., Ghersetti, M. & Johansson, B. (2021). How the coronavirus crisis affects citizen trust in institutions and in unknown others: Evidence from 'the Swedish experiment'. *European Journal of Political Research*, 60(6), 748-760.

Espinal, R., Hartlyn, J., & Kelly, J. M. (2006). Performance Still Matters: Explaining Trust in Government in the Dominican Republic. *Comparative Political Studies*, 39(2), 200-223.

- Etchemendy, S. (2019). The rise of segmented neo-corporatism in South America: Wage coordination in Argentina and Uruguay (2005-2015). *Comparative Political Studies*, 52(10), 1427-1465.
- Flores-Macías, G. (2010). Statist vs. pro-market: Explaining leftist governments' economic policies in Latin America. *Comparative Politics*, 42(4), 413-433.
- Foster, C. & Frieden, J. (2017). Crisis of trust: Socio-economic determinants of Europeans' confidence in government. *European Union Politics*, 18(4), 511-535.
- Gamson, W. A. (1968). *Power and discontent*. Homewood: Dorsey.
- Gerchunoff, P. & Hora, R. (2021). *La moneda en el aire: conversaciones sobre la Argentina y su historia de futuros imprevisibles*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Gerchunoff, P. & Kacef, O. (2016). ¿Y ahora qué hacemos? La economía política del kirchnerismo. *Friedrich Ebert Stiftung: Análisis*, (9), 1-34.
- Gerchunoff, P. & Rapetti, M. (2016). La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015). *El Trimestre Económico*, 83(330), 225-272.
- Grupo Construya. (2023). Índice Construya. Recuperado de: https://www.grupoconstruya.com.ar/servicios/indice_construya
- Hakhverdian, A. & Mayne, Q. (2012). Institutional trust, education and corruption: A micro-macro interactive approach. *Journal of Politics* 74(3), 739-750.
- Han, Q., Zheng, B., Cristea, M., Agostini, M., Bélanger, J., Gützkow, B., & Leander, P. (2021). Trust in government regarding COVID-19 and its associations with preventive health behaviour and prosocial behaviour during the pandemic: a cross-sectional and longitudinal study. *Psychological Medicine*, 1-11.
- Hardin, R. (1999). Do we want trust in government? En M. E. Warren (Edit.), *Democracy and trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hardin, R. (2000). The public trust. En S. J. Pharr & R. D. Putnam (Edits.), *Disaffected democracies: What's troubling the trilateral countries?* Princeton: Princeton University Press.
- Helgason, A. F. & Mérola, V. (2016). Employment insecurity, incumbent partisanship, and voting behavior in comparative perspective, *Comparative Political Studies*, 50(11), 1-35.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2003). *Metodología de la investigación*, Ciudad de México: McGraw-Hill.
- Hetherington, M. J. (1998). The political relevance of political trust. *American Political Science Review*, 92(4), 791-808.
- Hetherington, M. J. (2005). *Why trust matters: Declining political trust and the demise of American liberalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Hetherington, M. J. & Rudolph, T. J. (2008). Priming, performance and the dynamics of political trust. *Journal of Politics* 70(2), 498-512.

Hibbing, J. R. & Theiss-Morse, E. (2001). Process preferences and American politics: What the people want government to be. *American Political Science Review* 95(1), 145-153.

Hillebrandt, P. M. (2012). *Economic theory and the construction industry* (3rd Edition). Basingstoke: Macmillan.

Hoffman, K. & Centeno, M. A. (2003). The lopsided continent: inequality in Latin America. *Annual Review of Sociology*, 29, 363-390.

Hurst, E., Li, G., & Pugsley, B. (2014). Are household surveys like tax forms? Evidence from income underreporting of the self-employed. *Review of Economics and Statistics*, 96(1), 19-33.

INDEC. (2023a). Cuentas nacionales. Recuperado de: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel3-Tema-3-9>

INDEC. (2023b). Actividad de la construcción. Recuperado de: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-3-42>

Inglehart, R. (1997). *Modernization and postmodernization: Cultural, economic, and political changes in 43 Societies*. Princeton: Princeton University Press.

Judzik D., Montané, M. y Levy Yeyati, E. (2021) A new Labor Conflict Index for Argentina: Preliminary Findings, Escuela de Gobierno UTDT, Documentos de trabajo, 2021/03.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.

Keech, W. (1995). *Economic politics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Keefer, P. & Scartascini, C (Edits.). (2022). *Confianza: La clave de la cohesión social y el crecimiento en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Keele, L. (2007). Social capital and the dynamics of trust in government. *American Journal of Political Science*, 51(2), 241-254.

Kroknes, V., Jakobsen, T. & Grønning, L. (2015). Economic performance and political trust: The impact of the financial crisis on European citizens. *European Societies*, 17(5), 700-723.

Lagos, M. (2001). How people view democracy: Between stability and crisis in Latin America. *Journal of Democracy*, 12(1), 137-45.

Latinobarómetro. (2023). *Análisis online*. Recuperado de: <https://www.latinobarometro.org/latOnline.jsp>

Lazarus, J., Ratzan, S., Palayew, A., Gostin, L., Larson, H., Rabin, K., & El-Mohandes, A. (2021). A global survey of potential acceptance of a COVID-19 vaccine. *Nature Medicine*, 27, 225-228.

Levitsky, S. & Murillo, M. (2003). Argentina weathers the storm. *Journal of Democracy*, 14, 152-166.

- Levitsky, S. & Roberts, K. (Edits.). (2011). *The Resurgence of the Latin American left*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Lopes, J. (2011). Construction and Economic Growth in Developing Countries of Africa: Evidence from Data of The Last Thirty Years. *CIB World Building Congress*. Salford, UK.
- Lupu, N. (2014). Brand dilution and the breakdown of political parties in Latin America. *World Politics* 66(4), 561-602.
- Lupu, N. (2016). *Party brands in crisis: Partisanship, brand dilution and the breakdown of political parties in Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Mainwaring, S., Bejarano, A. M. & Pizarro Leongómez, E. (Edits.). (2006). *The crisis of democratic representation in the Andes*. Stanford: Stanford University Press.
- Malamud, A. (2015). Social revolution or political takeover?: The Argentine collapse of 2001 reassessed. *Latin American Perspectives*, 42(1), 11-26.
- March, J. G. (1988). *Decisions and organizations*. Oxford: Blackwell.
- Marien, S. & Hooghe, M. (2011). Does political trust matter? An empirical investigation into the relation between political trust and support for law compliance. *European Journal of Political Research*, 50, 267-291.
- Mattes, R. & Moreno, A. (2018). Social and political trust in developing countries: Sub-Saharan Africa and Latin America. En E. M. Uslaner (Edit.), *Oxford Handbook of Social and Political Trust* (págs. 357-382). Oxford: Oxford University Press
- McAllister, I. (1999). The economic performance of governments. En P. Norris (Edit.), *Critical citizens: Global support for democratic government*. Oxford: Oxford University Press.
- Miller, A. H. (1974a). Political issues and trust in government: 1964-1970. *The American Political Science Review*, 68(3), 951-972.
- Miller, A. H. (1974b). Rejoinder to 'comment' by Jack Citrin: Political discontent or ritualism?. *The American Political Science Review*, 68(3), 989-1001.
- Miller, A. H. & Listhaug, O. (1990). Political parties and confidence in government: A comparison of Norway, Sweden and the United States. *British Journal of Political Science*, 20, 357-386.
- Miller, A. H. & Listhaug, O. (1999). Political performance and institutional trust. En P. Norris (Edit.), *Critical citizens: Global support for democratic government*. Oxford: Oxford University Press.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. (2023a). Estadísticas e indicadores nacionales. Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial. Recuperado de: <https://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/oede/estadisticasnacionales.asp>
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. (2023b). Ingresos, salarios y distribución. Boletín de Estadísticas Laborales. Recuperado de: <https://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/Bel/mercado.asp>

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. (2023c). Mercado de trabajo. Boletín de Estadísticas Laborales. Recuperado de: <https://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/Bel/mercado.asp>

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. (2023d). Encuesta de Indicadores Laborales. Recuperado de: <https://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/eil/index.asp>

Mishler, W. & Rose, R. (1997). Trust, distrust and skepticism: Popular evaluations of civil and political institutions in post-communist societies. *The Journal of Politics*, 59(2), 418-451.

Mishler, W. & Rose, R. (2001). What are the origins of political trust? Testing institutional and cultural theories in post-communist societies. *Comparative Political Studies*, 34(1), 30–62.

Moore, J. C., Stinson, L. L., & Welniak Jr., E. J. (2000). Income measurement error in surveys: A review. *Journal of Official Statistics*, 16(4), 331-361.

Mueller, J. (1970). Presidential popularity from Truman to Johnson. *American Political Science Review*, 64(1), 18-34.

Nadeau, R., Lewis-Beck, M. & Bélanger., E. (2013). Economics and elections revisited. *Comparative Political Studies*, 46(5), 551-573.

Nannestad, P. (2008). What have we learned about generalized trust, if anything? *Annual Review of Political Science*, 11(1), 413-436.

Newton, K. (2007). Social and political trust. En Dalton, R. y Klingemann, H. D. (Edits.) *The Oxford handbook of political behavior*. Oxford: Oxford University Press.

Newton, K. & Norris, P. (2000). Confidence in public institutions: Faith, culture or performance? En Pharr S.J. & Putnam R.D. (Edits.) *Disaffected democracies: What's troubling the trilateral countries?* Princeton: Princeton University Press.

North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.

Novaro, M., Bonvecchi, A., & Cherny, N. (2014). *Los límites de la voluntad. Los gobiernos de Duhalde, Néstor y Cristina Kirchner*. Buenos Aires: Ariel Historia.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2017). *OECD Guidelines on measuring trust*. OECD Publishing: Paris.

Pak, A., McBryde, E., & Adegboye, O. (2021). Does high public trust amplify compliance with stringent COVID-19 government health guidelines? A multi-country analysis using data from 102,627 individuals. *Risk Management and Healthcare Policy*, 14, 293-302.

Park, S-H. (1989). Linkages between industry and services and their implications for urban employment generation in developing countries. *Journal of Development Economics*, 30(2), 359-379.

Peters, B. G. & Pierre, J. (1998). Governance without government? Rethinking public administration. *Journal of Public Administration Research and Theory* 8(2), 223–243.

Pharr, S. J., Putnam, R. D. & Dalton, R. J. (2000). Introduction: What's troubling the trilateral democracies? En Pharr S. J. & Putnam R. D. (Edits.) *Disaffected democracies: What's troubling the trilateral countries?* Princeton: Princeton University Press.

Polenske, K. & Sivitanides, P. (1990). Linkages in the construction sector. *The Annals of Regional Science*, 24(2), 147-161.

Przeworski, A., Alvarez, J., Cheibub, J., & Limongi, F. (1996). What makes democracies endure? *Journal of Democracy*, 7(1), 39-55.

Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work*. Princeton: Princeton University Press.

Ruddock, L. & Lopes, J. (2006). The construction sector and economic development: the “Bon curve”. *Construction Management and Economics*, 24(7), 717–723.

Rudolph, T. J. (2003). Who’s responsible for the economy? The formation and consequences of responsibility attributions. *American Journal of Political Science*, 47(4): 698–713.

Salkind, N. J. (2000). *Statistics for people who think they hate statistics*. Thousand Oaks: Sage.

Sartori, G. (1970). Concept Misformation in Comparative Politics. *American Political Science Review*, 64(4), 1033-1053.

Schraff, D. (2020). Political trust during the Covid-19 pandemic: Rally around the flag or lockdown effects? *European Journal of Political Research*, 60(4), 1-11.

Scholz, J. T., & Lubell, M. (1998). Trust and taxpaying: Testing the heuristic approach to collective action. *American Journal of Political Science*, 42, 398-417.

Sibley, C., Greaves, L., Satherley, N., Wilson, M., Overall, N., Lee, C., Mijolev, P., Bulbulia, J., Osborne, D., Milfont, T., Houkamau, C., Duck, I., Vickers-Jones, R., & Barlow, F. (2020). Effects of the COVID-19 pandemic and nationwide lockdown on trust, attitudes toward government, and well-being. *American Psychologist*, 75(5), 618-630.

Siegrist, M. & Zingg, A. (2014). The role of public trust during pandemics: Implications for crisis communication. *European Psychologist*, 19(1), 23–32.

Stimson, J. A. (1991). *Public opinion in America: Moods, cycles and swings*. Boulder: Westview Press.

Torcal, M. (2014). The decline of political trust in Spain and Portugal: Economic performance or political responsiveness. *American Behavioral Scientist*, 58(12), 1542–1567.

Tyler, T. R. (1990). *Why people obey the law*. New Haven: Yale University Press.

Universidad Torcuato Di Tella. (2023a). Índice de Confianza en el Gobierno. Escuela de Gobierno. Recuperado de: https://www.utdt.edu/ver_contenido.php?id_contenido=1351&id_item_menu=2970

Universidad Torcuato Di Tella. (2023b). Índice Líder. Centro de Investigación en Finanzas. Recuperado de: https://www.utdt.edu/ver_contenido.php?id_contenido=3157&id_item_menu=6224

Universidad Torcuato Di Tella. (2023c). Índice de Confianza del Consumidor. Centro de Investigación en Finanzas. Recuperado de: https://www.utdt.edu/ver_contenido.php?id_contenido=2575&id_item_menu=4982

Van der Meer, T. W. G. (2010). In what we trust? A multi-level study into trust in parliament as an evaluation of State characteristics. *International Review of Administrative Sciences*, 76(3), 517–536.

Van Erkel, P. & Van der Meer, T. (2016). Macroeconomic performance, political trust and the Great Recession: A multilevel analysis of the effects of within-country fluctuations in macroeconomic performance on political trust in 15 EU countries, 1999–2011. *European Journal of Political Research*, 55, 177-197.

Weyland, K. (2009). The Rise of Latin America's two lefts: Insights from rentier state theory. *Comparative Politics*, 41(2), 145-164.

Wong, T., Wan, P., & Hsiao, H. (2011). The bases of political trust in six Asian societies: Institutional and cultural explanations compared. *International Political Science Review*, 32(3), 263-281.

Wroe, A. (2015). Economic insecurity and political trust in the United States. *American Politics Research*, 44(1), 1-33.

Zmerli, S., & Castillo, J. C. (2015). Income inequality, distributive fairness and political trust in Latin America. *Social Science Research*, 52, 179-92.

Anexo I - Confianza en el Gobierno (Latinobarómetro, 2002-2020)

La siguiente tabla reporta los porcentajes anuales de personas que indicaron tener “mucha” o “algo” de confianza en el gobierno de cada uno de los 17 países latinoamericanos listados, entre 2002 y 2020. Asimismo, se indica el promedio regional para cada año y el promedio nacional para los 17 años considerados.

País / Año	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2015	2016	2017	2018	2020	Media nacional 2002-2020
Argentina	7%	46%	44%	42%	61%	35%	32%	24%	36%	48%	44%	32%	38%	32%	23%	23%	35%
Bolivia	15%	15%	20%	23%	50%	52%	50%	51%	42%	37%	40%	44%	32%	39%	34%	25%	36%
Brasil	24%	43%	40%	34%	48%	35%	43%	47%	56%	40%	40%	19%	10%	8%	7%	27%	33%
Chile	44%	46%	54%	60%	61%	45%	53%	65%	56%	34%	33%	40%	28%	25%	40%	18%	44%
Colombia	15%	34%	43%	47%	48%	43%	60%	52%	48%	36%	35%	26%	24%	17%	22%	26%	36%
Costa Rica	45%	24%	36%	26%	43%	34%	36%	49%	45%	41%	23%	27%	19%	26%	34%	14%	33%
Ecuador	13%	10%	11%	14%	8%	41%	53%	47%	50%	62%	65%	45%	40%	39%	26%	10%	33%
El Salvador	29%	22%	41%	42%	30%	40%	52%	67%	58%	51%	42%	20%	17%	13%	10%	72%	38%
Guatemala	16%	9%	23%	27%	27%	31%	29%	31%	25%	18%	31%	30%	27%	20%	16%	22%	24%
Honduras	43%	26%	31%	27%	41%	41%	25%	26%	42%	29%	20%	29%	22%	18%	26%	11%	29%
México	19%	24%	20%	32%	47%	37%	36%	34%	34%	31%	34%	21%	29%	15%	16%	28%	29%
Nicaragua	44%	13%	15%	15%	15%	36%	35%	28%	38%	38%	52%	47%	43%	43%	21%	38%	33%
Panamá	22%	21%	32%	28%	44%	30%	25%	63%	61%	52%	38%	31%	20%	20%	16%	23%	33%
Paraguay	6%	17%	39%	38%	26%	15%	85%	60%	47%	37%	32%	31%	24%	15%	27%	13%	32%
Perú	23%	13%	9%	15%	38%	22%	15%	22%	25%	34%	24%	20%	19%	19%	13%	17%	21%
Uruguay	33%	21%	16%	70%	67%	57%	61%	67%	72%	63%	57%	61%	47%	40%	39%	57%	52%
Venezuela	39%	29%	42%	61%	68%	66%	47%	47%	53%	52%	47%	32%	21%	31%	18%	19%	42%
Promedio regional	26%	24%	30%	35%	42%	39%	43%	46%	46%	41%	39%	33%	27%	25%	23%	26%	34%

Fuente: Latinobarómetro

Anexo II - Anexo metodológico

A continuación se detallan cuestiones metodológicas y las fuentes de cada variable considerada.

Variable	Detalles	Fuente
Índice de Confianza en el Gobierno	<p>Las preguntas exactas que miden los cinco indicadores que conforman el ICG son:</p> <p>a. ¿Cómo evalúa usted al gobierno nacional en términos de muy bien, bien, regular, mal, o muy mal?:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Muy bien 2. Bien 3. Regular 4. Mal 5. Muy mal 6. Ns/nc <p>b. ¿Usted diría que en general, el gobierno nacional actúa pensando en el beneficio de algunos pocos sectores o pensando en el beneficio de la mayoría de la gente?:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sectores 2. Gente 3. Otro 4. Ns/nc <p>c. ¿Usted diría que en general, el gobierno nacional administra el gasto público con eficiencia, con cierta eficiencia, con un poco de ineficiencia o muy ineficientemente?:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Eficiencia 2. Cierta eficiencia 3. Un poco de ineficiencia 4. Muy ineficientemente 5. Ns/nc <p>d. ¿Usted diría que de las personas que forman el gobierno nacional la mayoría son corruptas, que unos pocos son corruptos, o que casi ninguno es corrupto?:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La mayoría son corruptas 2. Unos pocos son corruptos 3. Casi ninguno es corrupto 4. Ns/nc <p>e. ¿Cuál de las siguientes frases se acerca más a lo que usted piensa?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Este gobierno está resolviendo los problemas del país 2. Este gobierno sabe cómo resolver los problemas del país pero necesita tiempo 3. Este gobierno no sabe cómo resolver los problemas del país 4. Ns/nc <p>Por último, la muestra se obtiene de manera aleatoria, polietápica y estratificada por zonas. A su vez, se realiza una selección de las personas encuestadas en base a cuotas de sexo y edad. Su tamaño ronda los 1.000 y 1.200 casos, según el mes. Por último, el error estándar del índice para el total de la muestra ronda en $\pm 0,05$.</p>	Escuela de Gobierno (Universidad Torcuato Di Tella)

Variación del IPC, contra el período anterior	Implica la variación porcentual del IPC contra el IPC en el período anterior (mensual o trimestral). Los datos para construir esta variable provienen de un conjunto de fuentes: se toman datos del INDEC, salvo en el período 2007-2015, donde en dicho período se combinan datos del IPC Congreso y de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL)	INDEC, IPC Congreso y FIEL
Variación interanual de tasa de inflación	Para lograr esta variable, primero se calculó la variación porcentual entre el IPC de un período y el IPC del mismo período en el año previo. A esta tasa de inflación (mensual o trimestral) se la comparó contra el valor del mismo período en el año anterior, con el fin de evaluar su variación interanual.	INDEC, IPC Congreso y FIEL
Variación interanual del salario real promedio de los trabajadores registrados del sector privado, total y por sector económico	En base a los datos a valores corrientes publicados por el MTEySS, se calcula la remuneración real promedio (a pesos constantes). Luego, con esta información, se calcula la variación interanual, comparando la remuneración real promedio contra su valor en mismo período en el año previo. Por otro lado, los sectores considerados en esta variable son: (a) agricultura, ganadería, caza y silvicultura; (b) pesca; (c) explotación de minas y canteras; (d) industria manufacturera; (e) electricidad, gas y agua; (f) construcción; (g) comercio mayorista, minorista y reparaciones; (h) hoteles y restaurantes; (i) transporte y comunicaciones; (j) intermediación financiera; (k) actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; (l) administración pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria; (m) enseñanza; (n) servicios sociales y de salud y (ñ) otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales.	Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (MTEySS), en base al SIPA
Variación interanual del ingreso medio real de ocupados plenos asalariados, totales, registrados y no registrados	Se entiende por ocupados plenos a aquellas personas que trabajan 35 o más horas semanales. En base a los datos a valores corrientes publicados por el MTEySS, se calcula el ingreso real promedio (a pesos constantes). Luego, se calcula la variación interanual, comparando el ingreso medio real contra su valor en mismo período en el año previo.	Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales (MTEySS), en base a EPH (INDEC)
Variación interanual del Índice del Tipo de Cambio Real Multilateral (ITCRM)	La fuente de este índice es una conjunción del INDEC, las Direcciones de Estadísticas de la Ciudad Autónoma de Bs. As. y de la Provincia de San Luis, Datastream y del Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) del BCRA.	Banco Central de la República Argentina
Variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado, total y por sector económico	El empleo perteneciente a empresas con participación accionaria privada y estatal se incluye dentro del sector privado y se tiene en cuenta en estos datos. En cuanto a esta variable, los sectores utilizados son: (a) agricultura, ganadería y pesca; (b) minería y petróleo; (c) industria; (d) electricidad, gas y agua; (d) construcción; (e) comercio y (f) servicios.	Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (MTEySS), en base al SIPA
Variación interanual de la tasa de empleo no registrado	Para el cálculo de la tasa de empleo no registrado se consideran a los asalariados de 18 años o más.	Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales (MTEySS), en base a EPH (INDEC)
Índice de Conflictividad Laboral	En el presente trabajo, se transforma el índice a base 100 en su pico máximo, correspondiente a marzo 2017 (en la variable con frecuencia mensual) y al primer trimestre 2017 (con frecuencia trimestral), para una más rápida comprensión de las variaciones.	Escuela de Gobierno (Universidad Torcuato Di Tella)

Indicador sobre expectativas netas empresarias sobre dotación laboral futura	La encuesta releva a las empresas de diez y más personas ocupadas de todos los sectores de actividad con excepción del primario, localizadas en aglomerados centrales del país, como el Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Rosario, Gran Mendoza y Gran Tucumán. A su vez, releva a las empresas de cinco y más trabajadores en los aglomerados de Gran Paraná, Gran Resistencia, Gran Santa Fe, Gran Bahía Blanca, Gran Jujuy, Gran Mar del Plata y Gran La Plata.	Encuesta de Indicadores Laborales, MTEySS
Variación interanual del EMAE	Se utiliza como insumo la serie desestacionalizada con base 100 en el año 2004.	INDEC
Variación interanual del Índice Líder	Se toman 10 indicadores monetarios, comerciales y de producción industrial, entre otros, para generar el Índice Líder. Luego se toma su variación interanual.	Centro de Investigación en Finanzas (Universidad Torcuato Di Tella)
Variación interanual del Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción	Para el cálculo del ISAC se consideran, en términos de volumen físico, quince tipos de insumos básicos del sector de la construcción, como el "Hierro redondo y aceros para la construcción", "Hormigón elaborado", "Ladrillos huecos", "Pisos y revestimientos cerámicos", entre otros.	INDEC
Variación interanual del Índice Construya	El Índice Construya mide el nivel de actividad de once empresas representativas del mercado de la construcción. Está realizado con los valores que surgen de las ventas de esas empresas.	Grupo Construya
Índice Situación Personal	Promedia los valores de dos indicadores vinculados a evaluaciones egotrópicas, retrospectiva y prospectiva. Es decir, se le consulta a la persona cómo se encuentra su situación económica personal en relación a un año atrás (con las categorías de "mejoró", "se mantiene igual" o "empeoró") y qué cree que ocurrirá con la situación dentro de un año (con las mismas respuestas). Cada uno de estos indicadores se construye a partir de las diferencias entre las respuestas positivas ("mejor") y negativas ("peor"). Como resultado, el índice pueden tomar un valor máximo teórico de 100 (que reflejaría que todos/as los/as encuestados/as respondieran positivamente a ambas preguntas) y un mínimo teórico de 0 (que reflejaría que todos los/as encuestados/as respondieran negativamente a ambas preguntas).	Centro de Investigación en Finanzas (Universidad Torcuato Di Tella)
Índice Situación Macroeconómica	De manera paralela al índice anterior, el Índice Situación Macroeconómica combina los valores de dos indicadores vinculados a evaluaciones sociotrópicas, retrospectiva y prospectiva. Es decir, se le consulta a la persona cómo encuentra la situación macroeconómica en relación a un año atrás (con las categorías de "mejoró", "se mantiene igual" o "empeoró") y qué cree que ocurrirá con la situación dentro de un año (con las mismas respuestas). Cada uno de estos indicadores se construye a partir de las diferencias entre las respuestas positivas ("mejor") y negativas ("peor"). Como resultado, el índice pueden tomar un valor máximo teórico de 100 (que reflejaría que todos/as los/as encuestados/as respondieran positivamente a ambas preguntas) y un mínimo teórico de 0 (que reflejaría que todos los/as encuestados/as respondieran negativamente a ambas preguntas).	Centro de Investigación en Finanzas (Universidad Torcuato Di Tella)

Anexo III - Tests de raíz unitaria

En la tabla se reportan los p-valores vinculados a dos pruebas de raíz unitaria: Dickey Fuller (dfuller) y Phillips-Perron (pperron). Las pruebas se llevaron a cabo en las variables con frecuencia mensual y trimestral. Se resaltan las celdas que no logran una significancia estadística de $p < 0.1$. No obstante, los colores remiten a diferentes decisiones tomadas sobre tales variables. Las celdas en verde indican los p-valores que no lograron un piso de significancia estadística ($p < 0.1$) en uno de los tests, pero sí en el otro. Por otro lado, las celdas en amarillo resaltan la variable de mayor complejidad con respecto a estas pruebas de raíz unitaria, tal como fue comentado en el cuerpo principal de la tesis. Por último, las celdas en azul son versiones trimestrales de variables que, dado que no se logró rechazar la hipótesis nula de presencia de raíz unitaria en ninguno de los dos tests, no se incorporan al análisis del trabajo. No obstante, su versión mensual sí se toma en consideración en el análisis.

Variables		Mensual (nov. 2001- dic. 2022)		Trimestral (1T 2002 - 4T 2022)	
		dfuller	pperron	dfuller	pperron
Confianza en el gob.	Índice de Confianza en el Gobierno	0.0118	0.0131	0.0555	0.0271
Inflación	Var. mensual y trimestral del IPC	0.0000	0.0000	0.0062	0.0047
	Var. i.a. de tasa de inflación	0.6841	0.0298	0.1150	0.0041
Ingreso	Var. i.a. del salario real	0.1275	0.0296	0.1127	0.0133
	Var. i.a. del ingreso real de ocup. plenos asal. (EPH)	-	-	0.0969	0.0646
	Var. i.a. del ingreso real de ocup. plenos asal. registrados (EPH)	-	-	0.0961	0.0556
	Var. i.a. del ingreso real de ocup. plenos asal. no registrados (EPH)	-	-	0.0037	0.0023
	Var. i.a. del ITCRM	0.1857	0.0090	0.0277	0.0042
Empleo	Var. i.a. del empleo asalariado registrado en el sector privado	-	-	0.4007	0.1544
	Var. i.a. de la tasa de empleo no registrado (EPH)	-	-	0.008	0.008
	Índice de Conflictividad Laboral	0.0000	0.0000	0.0001	0.0001
	Expectativas netas de dotación laboral futura	0.0038	0.0156	0.1765	0.1670
Actividad económica	Var. i.a. del EMAE (secuencia mensual) o del PBI (trimestral)	0.0196	0.0090	0.0362	0.0122
	Var. i.a. del Índice Líder	0.0358	0.0116	0.0393	0.0061
	Var. i.a. del Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción	0.0000	0.0000	0.0056	0.0018
	Var. i.a. de Índice construya	0.0000	0.0000	0.0017	0.0010
Evaluación subjetiva de situación económica	Situación personal	0.0664	0.0838	0.1704	0.1009
	Situación macroeconómica	0.0127	0.0274	0.1632	0.0931

Anexo IV - Correlaciones dinámicas entre nivel del ICG y dos variables desagregadas por sector económico

Se reportan a continuación las asociaciones bivariadas entre el ICG y dos variables económicas de interés, desagregadas por sectores. Se observa la magnitud de la correlación, la significancia estadística (*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01), el rezago donde se maximiza la correlación y cuantas observaciones se tuvieron en cuenta.

Variables			Mensual (nov. 2001 - dic. 2022)			Trimestral (1T 2002 - 4T 2022)		
			Correlación	Rezagos	n	Correlación	Rezagos	n
Ingreso	Variación interanual del salario real del sector...	agricultura, ganadería, caza y silvicultura	0,54***	0	254	0,59***	0	83
		pesca	0,13**	0	254	0,20*	0	83
		explotación de minas y canteras	0,07	2	254	0,08	0	83
		industria manufacturera	0,50***	0	254	0,53***	0	83
		electricidad, gas y agua	0,39***	0	254	0,44***	0	83
		construcción	0,35***	0	254	0,40***	0	83
		comercio mayorista, minorista y reparaciones	0,55***	0	254	0,58***	0	83
		hoteles y restaurantes	0,40***	1	254	0,41***	0	83
		transporte y comunicaciones	0,49***	0	254	0,52***	0	83
		intermediación financiera	0,30***	0	254	0,43***	0	83
		actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	0,56***	0	254	0,59***	0	83
		enseñanza	0,47***	0	254	0,50***	0	83
		servicios sociales y de salud	0,54***	0	254	0,57***	0	83
otras act. de servicios comunitarios, sociales y personales	0,53***	0	254	0,55***	0	83		
Empleo	Variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado de la actividad...	agricultura, ganadería y pesca	-	-	-	0,51***	1	84
		minería y petróleo	-	-	-	0,31***	1	84
		industria	-	-	-	0,50***	1	84
		electricidad, gas y agua	-	-	-	0,46***	0	83
		construcción	-	-	-	0,57***	1	84
		comercio	-	-	-	0,52***	0	83
		servicios	-	-	-	0,50***	1	84

La siguiente tabla cuenta con los p-valores de las dos pruebas de raíz unitaria sobre las variables de la tabla anterior. Como se realizó en el **Anexo III**, se resaltan las celdas que no logran una significancia estadística de $p < 0.1$ y los colores remiten a diferentes situaciones. Las celdas en verde indican los p-valores que no lograron un piso de significancia ($p < 0.1$) en uno de los tests, pero sí en el otro. Las celdas en amarillo resaltan las variables de mayor complejidad con respecto a estos tests, lo cual se asocia a que la variable sobre variación interanual del empleo registrado privado *total* tampoco lograba significancia estadística al $p < 0.1$. No obstante, se remite a la misma decisión que fue comentada en el cuerpo principal de la tesis y en la tabla previa de este anexo se señala en cursiva estas asociaciones que se deben tomar con precaución.

Variables			Mensual (nov. 2001 - dic. 2022)		Trimestral (1T 2002 - 4T 2022)	
			dfuller	pperron	dfuller	pperron
Ingreso	Variación interanual del salario real del sector...	agricultura, ganadería, caza y silvicultura	0.0005	0.0004	0.0128	0.0018
		pesca	0.0000	0.0000	0.0002	0.0001
		explotación de minas y canteras	0.0000	0.0000	0.0023	0.0012
		industria manufacturera	0.0648	0.0274	0.0986	0.0163
		electricidad, gas y agua	0.0000	0.0000	0.0104	0.0030
		construcción	0.0000	0.0003	0.0238	0.0086
		comercio mayorista, minorista y reparaciones	0.0182	0.0131	0.0715	0.0128
		hoteles y restaurantes	0.0600	0.0175	0.0638	0.0100
		transporte y comunicaciones	0.0371	0.0170	0.0782	0.0125
		intermediación financiera	0.0000	0.0000	0.0019	0.0004
		act. inmobiliarias, empresariales y de alquiler	0.0493	0.0160	0.0979	0.0107
		enseñanza	0.0364	0.0318	0.1637	0.0330
		servicios sociales y de salud	0.0139	0.0089	0.0911	0.0088
		otras act. de servicios comunitarios, sociales y personales	0.1390	0.0242	0.0935	0.0089
Empleo	Variación interanual del empleo asalariado registrado en el sector privado de la actividad...	agricultura, ganadería y pesca	-	-	0.1772	0.0517
		minería y petróleo	-	-	0.4512	0.1199
		industria	-	-	0.3318	0.1289
		electricidad, gas y agua	-	-	0.2274	0.1247
		construcción	-	-	0.2910	0.0677
		comercio	-	-	0.5235	0.2201
		servicios	-	-	0.4517	0.1846

Anexo V - Tests de raíz unitaria, en las etapas del análisis alrededor de la pandemia de COVID-19

De manera similar al **Anexo III**, en la siguiente tabla se reportan los p-valores vinculados a dos pruebas de raíz unitaria: Dickey Fuller (dfuller) y Phillips-Perron (pperron). Se resaltan las celdas que no logran una significancia estadística de $p < 0.1$ y los colores remiten a diferentes decisiones tomadas sobre dichas variables. Las celdas en verde indican los p-valores que no lograron un piso de significancia estadística ($p < 0.1$) en uno de los tests, pero sí en el otro. Por otro lado, las celdas en amarillo resaltan variables que, en alguna de las etapas no se logró significancia estadística en ninguno de los dos tests, pero dado lo exploratorio de la sección sobre COVID, se mantienen en el análisis.

Variables		Junio 2003 - diciembre 2022		Junio 2003 - marzo 2020	
		dfuller	pperron	dfuller	pperron
Confianza en el gobierno	Índice de Confianza en el Gobierno	0.0031	0.0026	0.0026	0.0020
Inflación	Var. mensual del IPC	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
	Var. i.a. de tasa de inflación	0.8178	0.1132	0.3448	0.0324
Ingreso	Var. i.a. del salario real	0.0635	0.0265	0.1313	0.0529
	Var. i.a. del ITCRM	0.0292	0.0043	0.0440	0.0076
Empleo	Índice de Conflictividad Laboral	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
	Expectativas de dotación	0.0038	0.0156	0.0386	0.1865
Actividad económica	Var. i.a. del EMAE	0.0196	0.0090	0.4704	0.2083
	Var. i.a. del Índice Líder	0.0789	0.0312	0.3721	0.1833
	Var. i.a. del ISAC	0.0000	0.0000	0.2939	0.3460
	Var. i.a. del Índice Construya	0.0000	0.0000	0.0060	0.0200
Evaluación subjetiva de situación económica	Situación personal	0.0913	0.1317	0.1035	0.1152
	Situación macroeconómica	0.0291	0.0611	0.0049	0.0115